

Tabelle 10: Finanzdienstleistungen und Lernkonzepte

Ausgangspunkt	FD als Notwendigkeit	FD als Belastung (prozedurale Armut):	FD als Chance od. Abschluss:
Lernkonzepte/-methoden	Handlungsorientiertes Lernen: „Handlungsorientiertes Lernen ist Lernen, das darauf gerichtet ist, bei den Lernenden Handlungsfähigkeit zu erzeugen. Handlungsfähigkeit eines Individuums zeigt sich darin, dass es in den Lebenssituationen, die Handeln erfordern, tüchtig, selbstbestimmt und verantwortlich handeln kann.“ Das Erreichen dieses Ziels setzt eine Entsprechung von Lern- und Handlungsstruktur voraus, wobei sich als Ausgangspunkt ein lösungsbedürftiges Problem anbietet, welches sowohl eine externe Vorgabe (durch den Lehrer bestimmt) als auch intern durch den Lernenden benannt werden kann. Problemorientierung kann somit ebenfalls als Merkmal handlungsorientierten Lernens bezeichnet werden und sollte eine Grundlage finanzieller Bildung darstellen. Bildungsangebote sollen nicht die gesamte Fülle theoretisch vorstellbaren Stoffes abdecken; sie sollen vielmehr auf konkrete Zielgruppen zugeschnitten sein. Entweder orientieren sie sich an tatsächlichen Problembereichen (vor allem bei Erwachsenen, denen die gesamte Palette der Finanzdienstleistungen zumindest theoretisch offen steht), die bestimmte Entscheidungen (bewusst oder unbewusst) mit sich bringen (Erwerb von Wohneigentum, Eintritt in den Ruhestand, etc.), oder es müssen angemessene Wege gefunden werden, wie solche Problembereiche „geliehen“, „antizipiert“ oder Identifikationsstiftend „simuliert“ werden. (Dies ist vor allem im Schulunterricht relevant, da Kinder viele Finanzdienstleistungen noch nicht in Anspruch nehmen können oder dürfen und somit seltener auf eigene Erfahrungen zurückgreifen können). Methoden: Zukunftswerkstatt, Fallstudie, Rollenspiel, Planspiel, Erkundung, Expertengespräch, Szenariomethode, Projekt, Modell der einfachen Heuristiken		
Lerninhalte (beispielhaft)	Grundwissen über Kapitallebensversicherung und Altersvorsorge, Effektivzins, Nominalzins, Verhältnis von Risiko und Rendite, Finanzierungsalternativen, Sicherungsmittel und ihre Wirkung, Zins und Zeit, Lebensdauer finanzierte Produkte und Kredit; verschiedene Anbieter, Vermittlerinteressen, Lesen von Tests, Informationsbeschaffung im Rahmen der Auseinandersetzung mit konkreten Beispielen / Problemfällen	Ausgangspunkt für die Entwicklung von Problemlösungskompetenz ist ein konkretes Problem. Motivation zu ihrer Wahrnehmung ist das Recht als Schutz- und Machtinstrument, das in der außergerichtlichen Kommunikation angewendet Verhaltenssicherheit, Legitimation und Solidarität vermittelt. Problembereiche sind z.B. Handyüberschuldung, Kreditbedarf bei bestehender Verschuldung, gescheiterte Baufinanzierung, Liquiditätssengpass bei der Bedienung von Dauersparverträgen, Zugangsverweigerung zu FD, Kettenkrediten, Wirkung von Kombi-Produkten, Nutzen rechtlicher Hilfen wie Schutzrechte, Ersatzansprüche, Insolvenz): Wissensvermittlung + Anwendung des Wissens auf die Situation bspw. in Form eines Rollenspiels.	Vermittlung von Gesamtzusammenhängen anhand konkreter Beispiele, Verständnis von der Rolle einzelner im Marktgeschehen, Wissen über das Marktgeschehen selbst. Verständnis von Kredit als Investition, von Zahlungsverkehr als Transport und Verwaltung, Transfer von Grundwissen in die produktive Nutzung von FD, Nutzung von economies of scale, Gruppenmodelle, Kostenminimierung

D. Ansatzpunkte für finanzielle Allgemeinbildung in der Praxis

I. Funktionen und Zwecke

1. Zweck der Nutzung

Finanzdienstleistungen sind Mittler zwischen dem Lebenseinkommen und den Ausgaben eines Haushaltes. Durch sie werden zeitliche Versetzungen zwischen Einkommen

und Ausgaben (Sparen und Kredit), örtliche Verschiedenheiten von Wohnsitz und Zahlungsort (Zahlungsverkehr) bewältigt sowie eine Vergesellschaftung individueller Risiken (Versicherung aber auch Kredit und Anlagen mit Garantiefunktionen) erreicht.

In der nachfolgenden Grafik ist mit fiktiven Zahlen ein möglicher Lebensverlauf skizziert, bei dem das Monatseinkommen und die Monatsausgaben variieren. Mit 24 Jahren ist ein voller Verdienst angesetzt, mit 39 Arbeitslosigkeit und mit 65 das Rentenalter und ab 75 zunehmende Hilfsbedürftigkeit. Dies alles schlägt sich in den Einnahmen und Ausgaben nieder. Die Differenzen müssen über Kredit oder Vorsorgesparen ausgeglichen werden, wobei das Sparen entweder Vorsorge oder Abzahlung der Kredite bedeutet, während die Kredite selber die Differenz zum Einkommen ausgleichen. Die Summen von Ausgaben wie Einnahmen ergeben im vorliegenden Fall ausgeglichen für das ganze Leben 500.000 Euro.

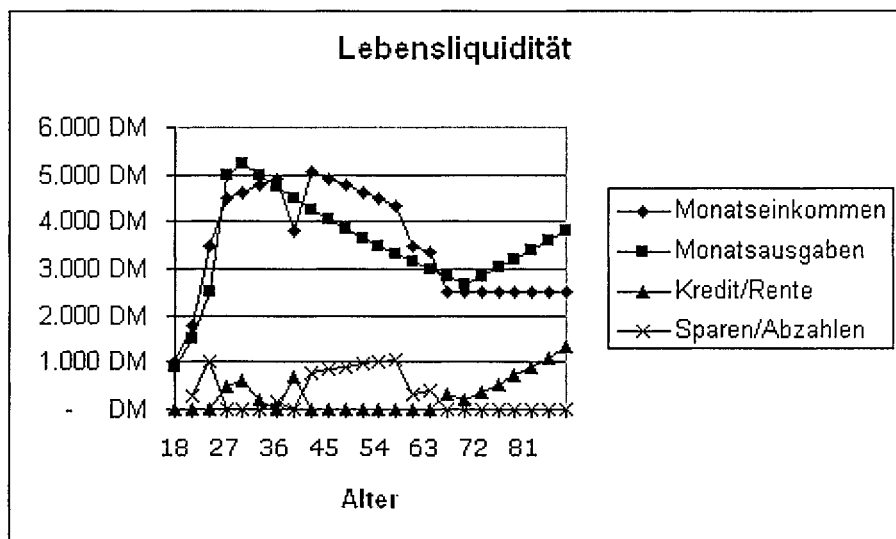


Abbildung 7: Lebensliquidität

Es ist offensichtlich, dass prozedurale Armut dann eintritt, wenn der Gesamtkredit über den Gesamtsparmöglichkeiten in einem Leben liegt. Dies kann seine Ursache nicht nur darin haben, dass ein Haushalt unter dem Lebensexistenzminimum lebt, sondern dass der Gebrauch der Finanzdienstleistungen unnötig teuer war bzw. ein produktiver Gebrauch verwehrt wurde oder aber temporäre Krisen zu unnötigen Katastrophen führen, weil die Möglichkeiten der Finanzdienstleistungen nicht ausgeschöpft wurden.

Die Probleme im Bereich der Finanzdienstleistungen, die zu Armut führen können, lassen sich dabei grundsätzlich nach den Zwecken der Nutzung in drei Bereiche einteilen:

1. Finanzdienstleistungen wurden unnötig und unsinnig genutzt. (Luxuskonsum)
2. Finanzdienstleistungen wurden zu den oben bestimmten sozialen Zielen in der Einkommens-/Ausgabenangleichung unproduktiv genutzt oder ein Zugang wurde ver-

wehrt, was entweder zu Belastungen oder zu fehlenden Entlastungsmöglichkeiten führte. (Scheitern der sozialen Funktion)

3. Finanzdienstleistungen wurden genutzt, um Probleme zu beheben, die bei der Nutzung von Finanzdienstleistungen selber entstanden. (z.B. Verschuldungskarussell)

In die erste Kategorie fallen alle Situationen, die auf individuelles Verschulden, Fehlverhalten, Irreführung, Fehlvorstellungen über Möglichkeiten u.s.w. zurückgeführt werden. Die zweite Kategorie stellt den „Normalfall“ einer angestrebten produktiven Nutzung von Finanzdienstleistungen dar. In die dritte Kategorie fallen Umschuldungen, Kettenkredite, Ausweichverhalten bei Kreditunwürdigkeit und Kompensationsverhalten bei Verweigerung des Zugangs von Finanzdienstleistungen sowie die Bewältigung von Überschuldungssituationen.

Wie bereits oben ausgeführt, hat die finanzielle Allgemeinbildung historisch ihre Wurzeln im ersten Bereich. In einer früh- oder vorkapitalistischen Gesellschaft ist der Kapitalbedarf auf den unternehmerischen und staatlichen Bereich beschränkt. Entsprechend war die Kreditaufnahme durch Verbraucher oder Handwerker grundsätzlich unproduktiv. Jeder Kredit führte per definitionem zum Leben „über die Verhältnisse“. Nachdem die Notwendigkeit der Kapitalausstattung auch den Konsumbereich erfasst hat, ist das Problem unnötigen Gebrauchs von Finanzdienstleistungen zu auffälligem Konsum, zur Befriedigung von Statusdenken und Mitläufersyndrom keineswegs gelöst. Es ist jedoch nicht mehr bestimmend für die Armutsprobleme. Insbesondere besteht es nicht mehr losgelöst von der produktiven Konsumkreditaufnahme, sondern schleicht sich als Element ein. Daher wird hier ein Vorgehen vorgeschlagen, das den produktiven Kreditgebrauch in den Mittelpunkt stellt und davon ausgeht, dass die Fragen der Budgetverwaltung sowie die Fähigkeit der Verweigerung gegenüber Konsumwünschen sich notwendig innerhalb einer reflektierten Nutzung von Finanzdienstleistungen stellt.

Der Verzicht auf Mehrkredit erscheint dann als eine besonders effiziente Form der Kreditnutzung und macht zudem noch das Phänomen des Kredites um des Kredites willen (Schuldenkarussell) als einer besonders einsichtigen Form unproduktiver Kreditnutzung erschließbar. Sparen ist dann dort, wo es möglich ist, schließlich die effizienteste und wegen der negativen Kosten (Rendite) auch billigste Möglichkeit des Krediteinsatzes.

Die beste Bildung, um unnötigen und unsinnigen Gebrauch von Finanzdienstleistungen zu verhindern, besteht somit darin, den sinnvollen und produktiven Gebrauch von Finanzdienstleistungen zu vermitteln. Sie hat darüber hinaus auch den pädagogischen Anreiz konstruktiven Lernens, wonach das Erreichen von Gewinn immer leichter gelernt wird als das Vermeiden von Verlusten.

Ebenso wenig sollte finanzielle Bildung nur dort angeboten werden, wo die Probleme eines unproduktiven Gebrauchs von Finanzdienstleistungen durch weitere Überschuldung und Fehlgebrauch sich verschärfen und im System selber unlösbar werden. (Verbraucherinsolvenz) Auch hier gilt, dass ein gutes Verständnis des produktiven Gebrauchs von Finanzdienstleistungen zugleich auch die (bitteren) Grundwahrheiten für die Krise enthalten. Hier führt das Fehlen produktiver Alternativen meist zu der notwendigen Einsicht, dass die Krise akzeptiert und die Lösungen außerhalb des Finanzdienstleistungssystems zu suchen sind. (Insolvenz, Einkommen, Konsumeinsparung, Transferleistungen) Verzicht auf den Gebrauch verlockender Schnelllösungen („Sofort-Kredit“, „Kreditkarte“, „Kontoüberziehung“) ist dann ebenfalls nur Folge davon, dass die Mechanismen produktiven Einsatzes verstanden sind.

Dies bedeutet für den zeitlichen Ansatzpunkt finanzieller Allgemeinbildung zunächst, dass die größten Wirkungen nicht in den Situationen gescheiterter Krisenbewältigung erzielt werden können, auch wenn hier in der Hoffnung auf Krisenbewältigung die größte Bildungsbereitschaft erkennbar ist. Gleichwohl sind Krisensituationen auch für die Vermittlung der Kenntnisse über produktiven Finanzdienstleistungsgebrauch in doppelter Hinsicht geeignet:

Zunächst verdeutlichen sie in sehr klarer Weise die Konsequenzen eines unproduktiven Gebrauchs von Finanzdienstleistungen und lassen Ursachen besser erkennen. Darüber hinaus erlauben sie, wie in dem im letzten Teil beschriebene Modellansatz aufgezeigt, eine Betroffenengruppe indirekt aber trotzdem effektiv anzusprechen, indem sie den Effekt der Selbstinformation von Gruppen über aus Krisen „erfahrene“ Gruppenmitglieder nutzt.

Schließlich ist die Nutzung der Beispiele aus Krisensituationen auch in der zweiten Alternative sinnvoll, um öffentliche Aufmerksamkeit zu erreichen (Solidarität) und das "Leihen" sowie die "Antizipation" von Problemen zu ermöglichen.

Es besteht daher das Paradox, dass eine finanzielle Allgemeinbildung zur Armutsprävention vornehmlich gescheiterte Finanzdienstleistungsbeziehungen zum Gegenstand hat, wenn sie Wissen für deren produktiven Gebrauch vermitteln will.

Damit unterscheidet sich finanzielle Allgemeinbildung kaum von der Gesundheitsbildung, die über Krankheit informiert, von der Verkehrserziehung, die über Verkehrsunfälle und ihre Ursachen informiert, von der Umweltaufklärung, die über Umweltverschmutzung informiert, über Friedenserziehung, die über Krieg und Konflikt informiert. Auch die Armutsprävention muss über Armut informieren, nicht als emotionale Abschreckung, sondern als Information zum Verständnis ihrer Prävention.

2. Soziale Situation und Nutzungsphase

Da Finanzdienstleistungen sich auf das Lebenseinkommen beziehen, haben sie überall dort eine Bedeutung, wo es um langfristige und langlebige soziale Funktionen geht, die privat zu erfüllen sind. Da die aktuelle deutsche Gesellschaft hier im Umbruch ist, und vormals öffentliche Versorgungsbereiche nun immer stärker in die private Verantwortung verlagert werden, finanzielle Allgemeinbildung sich aber auf zukünftige Situationen bezieht, sind solche Entwicklungen möglichst schon miteinzubeziehen. Daher kommen zu den traditionellen Finanzdienstleistungsbereichen wie langlebige Konsumgüter, Lohn- und Gehaltszahlungen und Risiken des täglichen Lebens in Zukunft die Bereiche Existenzgründung, Ausbildungsfinanzierung, Wohneigentumsbildung und private Altersvorsorge als wichtige und zugleich auch gefährliche Finanzdienstleistungsbereiche hinzu.

Diese Finanzdienstleistungen treffen auf soziale Risikosituationen, die aus den Untersuchungen über die Situation Überschuldeter und von Finanzdienstleistungen Ausgeschlossener bekannt sind. Diese Situation wie Arbeitslosigkeit, Einkommensverlust durch Kurzarbeit oder schlechter bezahlte Stelle, Ehescheidung, Familiengründung, zu knappe Mittel im Alter, Krankheit, Unfall und ähnliches mehr sind finanztechnisch

gesehen Liquiditätsengpässe, für die keine ausreichende Kompensation in der Zukunft besteht.

Ein auf dem Lohneinkommen und seiner Belastbarkeit kalkulierter Kredit mit entsprechend hohen Rückzahlungsraten („So viel Kredit können sie bekommen“ verspricht die Werbung, der man sein Einkommen angeben muss) muss scheitern, wenn das Lohneinkommen sich auf 66 % in der Arbeitslosigkeit reduziert. Dieses Drittel entspricht relativ genau der oberen Belastungsgrenze, wie sie etwa in den USA im Konsumkredit gilt. Da nach der Arbeitslosigkeit kein Aufholeinkommen erwartet werden kann, muss für diese Einkommensminderung zwangsweise „nachgespart“ werden. Dieser Prozess funktioniert nicht, weil er weder institutionell angeboten (das Anhängen der Raten an das Ende Laufzeit ist kostspielig und meist nicht kalkuliert), meist zu spät die eigentlich temporäre Insolvenz erkannt wird (es werden andere Ausgaben nicht getätigt, die dann aber zu erhöhter Kostenbelastung in der Zukunft führen).

Tabelle 11: Lebensphasen der Produkte und Risikosituationen der Betroffenen

Phasen Risiko	Bedürfnis	Auswahl	Gebrauch	Anpassung	Scheitern
Familien- gründung	Zwecksparen; Risikoversiche- rung	Effektivzins, Ren- dite, Risiko, Raten- höhe, Produktun- terschiede, Zeit und Zins	Liquiditätsrech- nung; Haushalts- führung	Umschuldung, Auf- lösung von Anla- gen, Einsparung von Ausgaben,	Verzugszins, Kündigungs- schutz, Inkasso- kosten, Verbrau- cherkonkurs
Altersarmut	Sozialversiche- rung zu privater Altersvorsorge; Hausfinanzie- rung	Koordination Al- terserwartung, Ge- sundheit, Famili- enzusammenhalt, Haus, Einkommen, Kosten	Inflation, Zah- lungsengpässe	Anbieterwechsel, Abwehr von Spe- kulation	Auflösung mit geringsten Kos- ten,
Arbeitslosig- keit, Ein- kommens- verlust	Zugang zu wei- teren Krediten, Zahlung von Versicherungen	Kenntnisse über flexible Produkte, Abschätzung der Risiken, Nutzung der Sozialleistun- gen, Haushalts- kalkulation	Berechnung von Alternativen, ratio- nale Kostenredu- ktion, Auswirkungen auf Abhängige	Umschuldung, Zu- satzkreditauf- nahme, Verhand- lung,	Pfändungs- schutz, Kenntnis von Beratungs- angeboten, Nut- zung der Ver- braucherin- solvenz
Krankheit	Verständnis von Absicherungsmö- glichkeiten	Ausreichende De- ckung, Verhältnis Liquiditätsbelas- tung und Nutzen, Einkalkulation für den Kredit	Auswirkungen der Produktkombinati- on	Thematisierung von Krankheit als Recht zur Anpas- sung, Abschätzen von Dauer und In- tensität, Ersatzlei- stungen	Pfändungs- schutz, Kenntnis von Beratungs- angeboten, Nut- zung der Ver- braucherin- solvenz
Scheidung	Eheverträge mit Scheidungs- folgenregelung	Vermeidung von Mithaftungen, Trennen von Haus- haltsführungen bei Sicherheit, Gemei- nsame Führung zur Kosteneinspa- rung	Führung von Mehr- personenhaushalt- en, Verantwortlich- keiten, Sicherstel- lung der Kinderver- sorgung	Regelung der Aus- wirkungen auf Schulden und An- lagen durch Me- diation, Verhin- derung der gegen- seitigen Schädig- ung	Gemeinsame Nutzung von In- solvenzverfahren trotz Scheidung

Bei der Ehescheidung kommen neben dem armutsfördernden Fiskus, der die Ge-
schiedenen trotz doppelter Haushaltsführung, Wegfall von Synergien sowie künstlich
verteuertem Scheidungsprozess (Anwaltszwang), noch durch Wegfall des Splitting
besonders belastet, noch die unsinnigen Konstruktionen unauflösbarer Gesamtschuld-

ten Zinsen, zusätzlichen Versicherungen und teilweise zusätzlich verteuern den Vermittlern.

(Used Car Dealer Rochester) Eine soziale Kreditvergabeinstitution in Rochester im Staate New York vergibt nicht nur Kredite für die Finanzierung der Anschaffung des PKW an wirtschaftlich schwache Personen nach einem entsprechenden Anspruchsprozess. Sie genehmigt die Kredite zudem erst, wenn das fertige Angebot mit Preis für den PKW vorliegt. Nicht selten wendet sich dann die Organisation an den Gebrauchtwagenhändler und verlangt eine Preis- oder Qualitätskorrektur, weil sie festgestellt haben, dass es nicht ausreicht, den finanzschwachen Familien Kredite zu geben. Vielmehr muss der Finanzierer Sorge tragen, dass diese Kredite auch produktiv investiert werden. Da finanzschwache Haushalte die Wirkungen eines Kredites erst später erfahren, sind sie beim Erwerb besonders schwache Nachfragekunden. Dies wird von den Autohändlern ausgenutzt. Durch die restriktive Kreditvergabe und das Einschalten von Experten der Finanzierungsagentur kann dann verhindert werden, dass die Kredite unproduktiv investiert werden. Unproduktiv sind sie nämlich dann, wenn ein relevanter Teil des Kreditbetrages nicht mehr dem Konsum sondern der Begleichung von Wuchervorstellungen der Händler dient.

Zur Sachsicherheit unbrauchbar verlieren die Gebrauchtwagenkäufer erhebliche Teile des Realeinkommens an einen kostenintensiven, intransparenten Markt. Auf Grund der höheren Reparaturanfälligkeit und kürzeren Lebenszeit der Gebrauchtwagen sowie den höheren Preisen und Finanzierungskosten müssten in einem Gebrauchtwagenmarkt, der nur produktive Kredite zuließe, die Raten in Relation zum Einkommen entsprechend höher sein als im Neuwagengeschäft. Dies würde den ärmeren Verbrauchern deutlich vor Augen führen, dass ein Gebrauchtwagen u.U. „teurer“ als ein Neuwagen ist. Stattdessen wird hier der absatzfreundliche aber verheerende Weg der längeren Laufzeiten gewählt, durch den fiktiv niedrige Raten gefordert werden können. Fällt der PKW dann notwendig vor Ablauf der Kreditlaufzeit aus, so muss der nächste PKW parallel finanziert werden. Die Raten werden plötzlich doppelt so hoch. Wer schließlich an drei PKW gleichzeitig abbezahlt, der ist endgültig gescheitert. Außerdem ist diese Klientel regelmäßig an einen Finanzierer gebunden, weil sie für andere nicht mehr kreditwürdig ist und kann nur noch durch Akzeptanz extremer Bedingungen ihre Finanzdienstleistungen aufrechterhalten. In den USA ist dieses Problem eines ungezügelter Finanzierungsmarktes überall sichtbar und hat die Prozesse der Verarmung und Überschuldung beschleunigt, die heute unumkehrbar erscheinen.

Demgegenüber hatte Belgien eine Gesetzgebung, die die Laufzeiten der Ratenkredite je nach angeschafftem Gut auf dessen Lebenszeit begrenzte. Frankreich hat in der Hausfinanzierung eine Rechtslage, wonach der Kreditgeber sich auf richterliche Anordnung bei der Zwangsversteigerung eines Hauses mit der Erlös aus der Zwangsversteigerung unter Streichung der übrigen Schulden zufrieden geben muss. Auf diese Weise haben die Kreditgeber in diesen Ländern in diesen Fällen einen gesetzlichen Anreiz, nur produktive Kredite zu vergeben.

Es gäbe auch andere Möglichkeiten etwa durch gesetzliche Lebensdauergarantien bei Gebrauchtwagen ähnlich dem Neuwagengeschäft oder durch obligatorische Reparaturversicherungen oder schärfere Mängelvorschriften oder Pooling von Risiken der Kreditvergabe die Kosten auf alle Verbraucher zu verteilen. Man könnte auch aus dem französischen und belgischen Modell ein drittes Modell entwickeln, wonach im PKW-Geschäft die Kreditgeber auf die Restwertfinanzierung beschränkt werden. Dies würde wahrscheinlich zunächst zu Zugangsbeschränkungen führen, wäre dann aber nicht nur ein Problem der Armen sondern auch der Automobilkonzerne, die den Zweitwagen-

markt für ihre Neuwagenkunden garantieren müssen, sowie der Banken, deren Märkte sich verkleinern würden. Insgesamt wäre prozedurale Armut wieder dort, wo sie hingehört, in die gesellschaftliche Verantwortung aller, die die Wirtschaft steuern können.

Natürlich wären die Probleme auch gelöst, wenn sich alle Verbraucher strikt an die Regeln des produktiven Kreditgebrauchs im PKW-Geschäft halten würden. Hierzu müssten sie den Zusammenhang zwischen Konsumzeit und Kreditlaufzeit begreifen, Raten als Nutzungsentgelt verstehen und an Hand der ihnen geläufigen Wohnraummietverträgen begreifen, dass Kredit auch nur eine „Kapitalmiete“¹²⁰ ist. Für den Verbraucher ist Geld Arbeit und kostenpflichtiger Konsum daher Arbeitszeit. Wer das verstanden hat, versteht auch, warum Konsum unproduktiv wird, wenn dafür keine entgeltliche Arbeitszeit mehr zur Verfügung steht.

Allein das Wissen reicht hier nicht aus. Der PKW-Markt der neuen Bundesländer hat gezeigt, dass mit hohem Kapitaleinsatz und unmittelbaren Gratifikationen durch eine Branche genau die gegenteilige Botschaft vermittelt werden kann. Danach ist Kredit ein frei verfügbares Gut und damit eine Art Zauberstab in der Hand des Kreditvermittlers, mit dem Wünsche in Erfüllung gehen, wenn man den Vermittler bzw. vermittelnden Händler nur gewähren lasse. Finanzielle Allgemeinbildung kann innerhalb solcher Situationen sich nicht auf die einseitige Wissensvermittlung beschränken. Kurzfristige Erfolge verdecken den langfristigen Schaden.

(Rauchen in der Öffentlichkeit) Beim Rauchen ist dies der Öffentlichkeit inzwischen bewusst, indem der EU-Gesetzgeber die Zigarettenindustrie verpflichtet, ihre kurzfristige Genusswerbung ganz unfreiheitlich mit Warnhinweisen zu versehen, statt nur auf die Gesundheitsaufklärung der Verbraucher zu vertrauen. Die USA hat die Zigarettenwerbung sogar ganz verboten und belastet die Zigarettenindustrie inzwischen mit mehreren Hundert Milliarden Euro Schadensersatzleistungen für die Irreführung der Verbraucher durch Unterdrückung der Informationen über die Gefahren in den vergangenen Jahrzehnten.

Finanzielle Allgemeinbildung muss daher den Zusammenhang zwischen Kredit und produktivem Konsum doppelt kritisch vermitteln: kritisch gegenüber dem kurzfristigen Denken der Verbraucher aber auch kritisch gegenüber einer verantwortungslos einseitigen Angebotsgestaltung, bei der das Absatzinteresse das gesamtwirtschaftliche Interesse an der produktiven Kreditvergabe wesentlich überdecken soll.

Der Verbraucher muss verstehen, wie Laufzeit des Kredits und Lebenszeit des PKW zusammenhängen, wie die Sicherheit die Kreditwürdigkeit beeinflusst, dass man Rechte auf Versicherungsverzicht hat und sie thematisieren kann, dass es lohnt, auch kostenpflichtige Analysen und Hilfen in Anspruch zu nehmen und das produktive Kreditaufnahme immer auch Investition in den Abschluss selber bedeutet. Er oder sie müssten aber auch begreifen, warum Kreditgeber und Anbieter trotz eines langfristigen Interesses der ganzen anbietenden Wirtschaft am produktiven Kredit gleichwohl ein Interesse haben können, diese Interessen auszuschalten, zu verdecken und durch kurzfristige Anreize zu überwinden.

Während die Konzentration auf die Produktivität eines Kredites die wesentlichen Grundlagen erfolgreicher und das Selbstbewusstsein stärkender finanzieller Allgemeinbildung wäre, spielen die Kostenfaktoren insoweit eine sekundäre Rolle.

120 Im römischen Recht gab es drei Formen von Mietverträgen: die Sachmiete (Wohnungsmiete), die Geldmiete (Kredit) und die Dienstmiete (Arbeitsvertrag). Die Nutzer konnten hier die Zusammenhänge besser erkennen, während die Kreditgesellschaft sie undurchsichtig gestaltet hat.

Grundsätzlich ist kein Kredit für einen Haushalt „zu teuer“, solange er noch produktiv investiert ist.

(Wucherventil) Nachts begegnete einem Passanten, der selber viel Fahrrad fährt, ein Radfahrer, der sein Vehikel mit einem platten Reifen schob und noch mehrere Kilometer nach Hause fahren musste. Er hatte bereits vergeblich versucht, eine Pumpe zu erhalten und auch versucht, an einer Tankstelle mit dem Druckluftgerät für Autos sein Fahrrad aufzupumpen. Der Passant hatte in seinem Portemonnaie eine Kupplung für Fahrradventile zu Druckluftgeräten, die 1 Euro kostete. Der Radfahrer wollte das Geld sofort bezahlen, wenn er dies haben könnte. Der Passant verwies darauf, dass er diesen Anschluss erst wieder kaufen müsse und gab dem Radfahrer das Anschlussventil unter der Bedingung, dass dieser es ihm per Post sofort am nächsten Tag wieder zuschicken sollte. Die Unkosten für diesen Transport betrugen 1,5 Euro. Die Nutzung eines Kapitals von 1 Euro für 1 Tag betrug damit 1,5 Euro, d.h. 150 % p.T. oder über 50.000 % p.A. Gleichwohl war dieser Wucherkredit produktiv investiert, weil der Erlös der Investition weit höher war.

Umgekehrt kann ein noch so günstiger Kredit „zu teuer“ sein, wenn er unproduktiv investiert ist wie z.B. die Lockvogelangebote der Automobilfinanzierer, die auf bestimmte (schwer absetzbare) Marken subventionierte Kreditfinanzierungen zu 0,5 % p.A. anbieten. Nicht nur, dass der Kunde hier seinen Händlererrabatt einbüßt und somit u.U. einen teuren Kredit bezahlt. Wichtiger ist der Anreiz zur unproduktiven Investition, wenn der Kunde für diesen PKW keine Arbeitszeit zur Verfügung hatte.

Wenn in der finanziellen Verbraucherbildung dagegen von „teuer“ gesprochen wird, geht es dagegen fast nie um das grundsätzlich bedeutsame Gewicht der Kreditkosten im Arbeitsbudget des Verbrauchers sondern immer um die relativen Kosten auf dem Markt. Ein Kredit ist danach immer dann teuer, wenn man ihn auf dem Markt auch billiger erhalten hätte. Dies Konzept liegt auch dem modernen Wucherbegriff zugrunde, wonach Kredite gem. § 138 Abs.1 BGB erst dann wucherisch sind, wenn sie das Doppelte des Marktüblichen kosten, während noch das BGB im Wucher des § 138 Abs.2 BGB die Belastung und Ausbeutung des Kunden das wesentliche Problem sah. („Individualwucher“)

Verbraucher sollen nach diesem Konzept als aktive Marktbürger darauf achten, dass der qualitativ beste und billigste Anbieter den größten Absatz macht. Dies ist im kollektiven Interesse aller Verbraucher aber vor allem auch der Wirtschaft selber. Die produktiven Anbieter brauchen solche Verbraucher für ihre Geschäftspolitik, um die unlautere Konkurrenz überwinden zu können. Als Belohnung für eine solche wirtschaftspolitisch wichtige Arbeit der Verbraucher winkt die Kosteneinsparung. Da billigere Kredite zugleich auch die Arbeitszeit der Verbraucher entlasten, trägt diese Arbeit auch zum Produktivitätsgewinn auf Verbraucherseite bei. Gleichwohl besteht hier grundsätzlich eine Übereinstimmung zwischen Wirtschafts- und Verbraucherinteressen insgesamt und die Verbraucher sollten erheblich selbstbewusster auftreten, wenn sie sich das Wissen hierzu aneignen und den Markt durch ihre Nachfrage regulieren.

Allerdings sind die Verbraucher hier auch tendenziell weitgehend überfordert. Zwar möchte jeder Anbieter, dass beim Konkurrent die erhöhten Kosten aufgedeckt werden, nicht jedoch bei sich selber. Die Anzahl der kostenverdeckenden Konstruktionen ist Legion. Die Produkte werden immer komplizierter durch Mischung aller Finanzdienstleistungen in einem Paket, wobei der Staat mit seinen irrationalen Steuerpräferenzen ein Übriges dazu tut.

In diesem Bereich ist eine klare Gesetzgebung zum Ausweis der Kosten zunächst einmal Grundvoraussetzung, damit die Verbraucher ihre Rolle als Marktwächter spielen

können. Vor allem für weniger gebildete und unter Zwang handelnde Verbraucher ist die Entscheidung in der Regel kaum rational machbar. Daran ändert häufig auch eine finanzielle Allgemeinbildung nichts. Wenn z.B. mit viel Mühe erläutert wird, wie der effektive Jahreszinssatz die Kosten adäquat repräsentiert, dann aber in einer staatlichen Verordnung zur Preisangabe für Kombinationsprodukte eine Ausnahme geschaffen wird, die den Effektivzinssatz etwa für mit Kapitallebensversicherungen gekoppelte Ratenkredite zu einem Nichtssagenden Parameter degradiert, dann ist diese Mühe unsinnig. Auch die rechtliche Erlaubnis, neben dem Effektivzinssatz beliebig berechnete und zusammengesetzte Nominalzinssätze auszuweisen¹²¹ und in den Vordergrund zu stellen, macht die Bildung weitgehend funktionslos.

Für von Armut bedrohte Gruppen ist hier eine Grenzkontrolle durch Experten weit wichtiger, die regelmäßig überprüfen müssten, ob wenigstens die rechtlichen Grenzen (Wucher und korrekte Effektivzinzberechnung) eingehalten sind. Die Kontrolle der Günstigkeit innerhalb dieser Grenzen ist eher utopisch. Gleichwohl könnte hier Entscheidendes erreicht werden, wenn nach der Methode der einfachen Heuristiken finanzielle Allgemeinbildung sich gruppenspezifisch auf untere Einkommensschichten beschränken könnte und dann Merksätze bilden würde, die einfach anwendbar und erfolgreich wären.

Ein ganz wesentlicher Kostenfaktor ist im Konsumkredit inzwischen die Restschuldversicherung. Natürlich hat diese Absicherung der Restschuldzahlung im Krisenfall der Verbraucher für die Bank auch ihre spezifischen Nutzungsmöglichkeiten und Vorteile für Verbraucherhaushalte. Allerdings erscheint sie in Deutschland, wo sie als Individualversicherung verkauft und berechnet, im voraus geschuldet und finanziert wird, im Verhältnis etwa zu den Gruppenversicherungen in den USA als weit übersteuert. Zumindest für gefährdete Personen sollte daher die Regel gelten, keiner solchen Versicherung zuzustimmen. Sie schützt diese Haushalte in aller Regel nicht, sondern gefährdet sie. Den Erben kommt sie nicht zugute, weil meist ohnehin nur nicht zu übernehmendes negatives Vermögen übrig bleibt. Natürlich muss dann auch eine Bürgschaft oder zweite Gesamtschuld abgelehnt werden. Nach der bestehenden Rechtslage sind ohnehin diese Abschlüsse alle „freiwillig“, wobei diese Freiwilligkeit dadurch konterkariert wird, dass bei einigen Banken 90 % bei anderen nur 5 % solche Versicherungen mit dem Kredit abschließen, die seine Kosten um bis zu 30 % erhöhen können.

Das Ergebnis einer solchen Aufklärung wäre wahrscheinlich nicht, dass solche Kredite an diese Personen vergeben würden. Es könnte aber das Ergebnis sein, dass auch in Deutschland Gruppenversicherungen angeboten werden.

Eine weitere einfache Heuristik hat bereits vor Jahren der Bundesgerichtshof aufgestellt, als der damals noch verbraucherfreundliche Bankrechtssenat feststellte, dass Kreditvermittlung keinen sichtbaren Vorteil für Verbraucher bedeute.¹²² Dies ist in der Tat zutreffend, so dass diese Botschaft auch deutlich und einfach als Inhalt finanzieller Allgemeinbildung an solche Gruppen vermittelbar wäre. Dass Vermittler auch Berater sein

121 Gebräuchlich sind von Monatszinssätzen über Tageszinssätze auf fiktiver Kapitalbasis (sog. P.M.-Gebührensätze) alle Arten von „Nominal“ (=willkürlich definierten) Zinssätzen mit unterschiedlicher Zinsverrechnung, unterschiedlichen Bestandteilen und unterschiedlicher Berechnungsbasis.

122 Inzwischen will der 11. Senat in manchen Fällen im Vermittler sogar eine Vertrauensperson der Verbraucher erkennen.

können, würde ja nichts daran ändern, dass niemand für die Vermittlung von Geld sondern nur für die Beratung bezahlen sollte. Geld ist in der Kreditgesellschaft immer im ausreichenden Maße vorhanden. Ob der Zugang zum Kredit gelingt hat nichts damit zu tun, dass Geld etwa wie eine leer stehende Wohnung gefunden werden müsste. Es geht allein darum, Bedingungen für seine produktive Investition aufzuzeigen. Dies ist aber in der Regel nicht das, was Kreditvermittler leisten oder nach ihrer Qualifikation überhaupt zu leisten in der Lage wären.

Aus einer mehrjährigen Analyse von gescheiterten Kreditverhältnissen ist 1985 innerhalb eines Auftrags des Justizministeriums zu einem Verbraucherschutzprojekt das Gutachten „Ratenkredite an Konsumenten“ entstanden, das für die Gesetzgebung zum Verbraucherkreditgesetz eine gewisse Rolle spielen konnte. Es hat bisher keine Nachahmung gefunden. In diesem Gutachten sind auch mit Gültigkeit für die heutige Situation wesentliche Mechanismen beschrieben worden, wie durch einen Fehlgebrauch von Konsumentenkrediten Prozesse der Armut und Überschuldung im praktischen Fall begünstigt werden.¹²³ Seine Beschreibungen und Fallanalysen könnten fortgeschrieben und zu einem Baustein finanzieller Bildung fortentwickelt werden.

Darüber hinaus hat des Institut für Finanzdienstleistungen für die Europäische Kommission in drei Ländern (Großbritannien, Frankreich, Deutschland) alle Missbräuche der Preisgestaltung bei Konsumentenkrediten dargestellt und Maßnahmen zur Abhilfe entwickelt.¹²⁴ Die europäische Kommission ist aktuell dabei, diese und andere Vorschläge für eine Reform der Konsumentenkreditrichtlinie fruchtbar zu machen. Würde diese umgesetzt, wobei alle Kosten aus weiteren verbundenen Geschäften (Versicherungen, Anlageprodukte, Konten) sowie Zusatzkosten vorzeitiger Beendigung einzubeziehen wären, würden die Sonderbelastungen der unteren Einkommensschichten auch für diese sichtbar sein und im Rahmen der Wucherrechtsprechung auch anderweitig berücksichtigt werden können.

2. Führen eines Girokontos

Das Girokonto ist unverzichtbarer Bestandteil für rationale Haushaltsführung sowie zur Teilnahme am Berufs- und Konsumleben. Die Vermittlung von Wissen über das Girokonto und dessen Funktionsmöglichkeit als Haushaltsbuch ist ein wichtiger und rationaler Einstieg in die bei den Unterschichten erfolglosen Versuche, dort eine minimale Ausgaben-Einnahmenübersicht zu etablieren. In seiner Idealform, der Führung des Girokontos über Zugangssoftware wie Quicken oder MS-Money bzw. die vielen von den Banken bereitgestellten Pakete, ist das Konto selber bereits eine professionelle Haushaltsführung. Da solche Konten selbst ohne Überlassung der Überweisungsfunktion (keine Aushändigung der TANs) die Möglichkeit geben, durch Dritte geführt zu werden, wobei mehrere Konten in einer Software geführt werden können, besteht sogar die Möglichkeit, dass kompetente Personen im Umkreis der Betroffenen tätig werden.¹²⁵

Das Konto ist zudem der wirtschaftliche Personalausweis vor allem unterer Einkommensschichten. Wer ihn "verliert", verliert ein wichtiges Gut, ohne dass Arbeitsauf-

123 Vgl. Reifner, U. (1984): Ratenkredite an Konsumenten. Rechtsprobleme, Hintergründe und Strategien zum Verbraucherschutz gegenüber Banken. Unveröffentl., Hamburg.

124 Reifner, U.; Haidar, L. Annual Percentage Rate of Charge, 199.

nahme, Wohnung, Vereinsmitgliedschaft, Großeinkauf und selbst die Beziehung zum Staat in den Transferleistungen erschwert bzw. unmöglich gemacht werden.

Diese Bedeutung wird den Menschen regelmäßig erst deutlich, wenn sie es verloren haben. Die Anbieter suggerieren, dass Kontoverbindungen sogar gratis und gebührenfrei in unbegrenztem Maße vorhanden sind. Tatsächlich ist der Kontozugang inzwischen an so viele Voraussetzungen geknüpft, dass der Eindruck täuscht. Gebührenfreiheit gegen Mindesteinlage, Kontozugang nur bei Internetzugang, laufende Einnahmen als Voraussetzung etc. Da bisher Post und Sparkassen die sozialen Ausfallbürgen für die Kontoversorgung der Bevölkerung waren, die Post bereits privatisiert und bei den Sparkassen mit der Aufhebung der Gewährträgerhaftung der Gemeinden Ähnliches zu befürchten ist, werden die Fragen des Kontozugangs an Bedeutung zunehmen. Der Verbraucher muss dann wissen, unter welchen Voraussetzungen wo ein Konto auch in schwierigen Verhältnissen erreichbar ist.

Wesentlicher Inhalt dieses Wissens ist die Lösung der Zahlungsverkehrsfunktionen des Kontos vom Kredit. Der Kunde muss die Zahlungsverkehrsfunktionen tadellos bedienen. Nur deren Verletzung berechtigt zur Kündigung. Die Kreditmöglichkeit ist zwar in der Regel untrennbar mit dem Konto verbunden, muss aber nicht, wie die Lage in den USA bis vor wenigen Jahren (keine Überziehung auf dem Konto) deutlich machte. In der Selbstverpflichtung zum Mindestgirokonto für Arme sowie im Jugendkonto wird die Überziehung auch nicht angeboten. Da Unterkonten inzwischen bei vielen Banken gebührenfrei erhältlich sind, könnte die Kreditmöglichkeit ohne weiteres auf ein Unterkonto verlagert werden, das automatisch bei Unterdeckung einspringt. Bleibt das Konto über das Limit überzogen, so könnte es gekündigt werden, ohne das Zahlungsverkehrskonto aufzuheben. Verbraucher können dies evtl. auch durch zwei Konten erreichen.

Besonders wichtig ist dies im Fall drohender Insolvenz, wo die Vermischung zur Lähmung der Haushaltsführung führt, wenn Guthaben gepfändet, Eingänge gegen Kredite aufgerechnet, Zahlungsaufträge nicht mehr durchgeführt und sogar eine Pfändung Dritter in die offene Kreditlinie zugelassen wird. Die Haushaltsführung wird damit in der Krise erschwert, was insbesondere bei Kleinunternehmen und Selbstständigen auch zum Erliegen der Verdienst- und Rettungsmöglichkeiten führt. Sowohl in der Bildung der Verbraucher und Kleinunternehmen als auch in der Bildung der Banken geht es somit darum, die Kreditfunktion von der Zahlungsverkehrsfunktion deutlicher zu trennen. Eine wesentliche Prävention von Armut läge darin, die Handlungsfähigkeit in der Krise dadurch zu erhalten, dass das Überziehungskonto vom Zahlungsverkehrskonto getrennt wird. Diese in den USA bis vor wenigen Jahren obligatorische Trennung ist für jeden Verbraucher nützlich und würde tendenziell zu zwei Konten bei zwei verschiedenen Banken führen. Leider ist dies aber schwer erreichbar, da die kreditgebenden Banken dies ungern zulassen und daher im Falle, dass ihnen diese Trennung auffällt und das regelmäßige Einkommen nicht über das Überziehungskonto geleitet wird, den Kredit kündigen. Der Kunde müsste dann auf den Ratenkredit ausweichen, der durch

125 So können etwa die Konten von älteren Menschen auch von entfernt lebenden Kindern problemlos geführt und überwacht werden, ohne dass Betrugsmöglichkeiten bestehen, wenn den Banken deutlich gemacht wird, dass sie in Zukunft zwischen Vollkontoführung (mit PIN und TAN) und unterstützender Kontoführung (ohne TAN) zu unterscheiden haben.

seine höhere Anpassung an das Arbeitseinkommen für die finanzielle Bildung der Verbraucher durchaus vorzugswürdig wäre, wenn er flexibler gestaltet werden könnte.

Der Gesetzgeber privilegiert aber den Kontoüberziehungskredit in § 4 VerbrKreditG und stellt ihn von vielen Aufklärungspflichten frei. Die Kreditgeber erlauben nicht nur die Überziehung über das Limit sondern verdienen daran auch noch besonders, seitdem die Rechtsprechung die um 4,5 % p.A. erhöhte Überziehungsprovision zulässt. Sie hat den Überziehungszins nicht als regulierten Verzugszins sondern als freiwilliges Entgelt eingeordnet. Hier sind Kosten und Ausschluss bereits eng beieinander. Verbraucher müssen nun lernen, diesen Versuchungen zu widerstehen, Anbieter müssen lernen, durch entsprechend differenziertes und transparentes Produktangebot ohne den Stempel öffentlicher Diskriminierung armutspräventive Gestaltungen anzubieten.

Das Mindestgirokonto ist dabei erst ein Anfang. Die Praxis zeigt aber, dass es trotz des anders lautenden Regierungsberichtes, hier erst wenige Fortschritte gibt, weil bis auf die Sparkassen kein flächendeckendes Angebot existiert und seine Konditionen teilweise diskriminierend ausgestaltet sind. Gleichwohl muss finanzielle Allgemeinbildung den betroffenen Schichten das Mindestgirokonto so vermitteln, dass sie es als wesentliche Basis ihrer Haushaltsführung begreifen und selbst dort, wo sie Kreditkonten bekommen könnten, zumindest in einer Lernphase sich auf dessen Funktionen beschränken.

Schließlich ist das Girokonto auch ein erheblicher Kostenfaktor. Die Kostenunterschiede gehen bis zum 30fachen. Das Konto kann, wenn es falsch gewählt wurde, den Haushalt erheblich belasten. Natürlich könnten auch die Anbieter dafür Sorge tragen, dass Konten mit Pauschalbeträgen nur an Personen vergeben werden, die auch die darin enthaltenen Dienstleistungen effektiv nutzen können. Die Werbung suggeriert jedoch mit dem Angebot auch die Nutzungsmöglichkeit. Diese hängt aber von persönlichen Verhältnissen ab. Hier verbreiten Presse und selbst Warentest ein falsches Bild, wenn sie Konten mit durchschnittlicher Nutzung gegenüberstellen. Wesentlich für die finanzielle Allgemeinbildung ist die Darstellung der Kosten von Konten mit prekärer Nutzung. Dies sind aber ganz andere Nutzungsarten als wie sie die Werbung suggeriert.

Immerhin bemüht sich die Rechtsprechung gegen die Tendenz, prekäre Nutzungen besonders teuer zu machen, durch Gebührenbegrenzungen entgegenzutreten. Diese Rechte sind aber wenig bekannt und werden, wie die Vielzahl der immer neuen Urteile über neue Gebühren zeigen, daher auch nicht effektiv.

Schließlich ist auch eine Aufklärung über Risiken der Nutzung von Kontozugangsinstrumenten (EC-Karte, Kreditkarte, Online Banking) von Bedeutung, da solche zwar selten eintretenden Risiken gleichwohl wegen ihrer Höhe vor allem bei geringverdienenden Haushalten nicht tragbar sind. Problembereiche bestehen in erster Linie bei der Kenntnis über Gebühren und bei Haftungsfragen (z.B. bei Verlust der EC-Karte), außerdem bei den Sicherheitsaspekten des Electronic Banking. Gerade geringer Verdienende, die meist höhere Zeitbudgets als Besserverdienende haben, könnten solche Risiken bei standardisiertem Verhalten vermeiden.

(EC-Kartenverlust) Personen mit geringerem Einkommen und Bildung können sich u.U. die Geheimzahl nicht merken. Sie könnten sie aber verschlüsselt notieren. Hier können verschiedene Verschlüsselungstechniken gelernt werden. Außerdem müssen aber auch solche Personen wissen, dass sie sich nicht selber belasten müssen. Die Beweislast für die falsche Aufbewahrung von Karte und Geheimzahl trägt die Bank. Der Kunde muss dazu keine detaillierten Angaben machen, sondern kann Nichtwissen geltend machen. Umgekehrt sollte aber gerade unteren Einkommensschichten die Bedeutung von Kredit- und EC-Kartenbetrug deutlich gemacht werden. Das Risiko, dass das Gericht sie trotz Leugnens für über-

führt ansieht, ist für diese Schicht mit hohen Geldsorgen groß. Das leichte Geld lässt sich auf diese Weise (Abheben und Verlustmeldung) nicht verdienen. Außerdem sollten die Kunden über die Schufa-Datei genau informiert sein. Die naive Vorstellung, man könne in der Wirtschaft ungestraft betrügen, stimmt sicher nicht für untere Einkommensschichten, die ohnehin kein Anbieter unbedingt in seiner Kundschaft haben will.

Wichtiger ist ferner noch der Kontoschutz. Für Personen in prekärer Lage ist es wichtig zu wissen, wie sie ihr unpfändbares Einkommen auch gegen den Zugriff der Bank schützen. Der gesetzliche Schutz der Sozialleistungen erfordert rechtzeitigen Widerspruch gegen eine Verrechnung. Im übrigen gilt auch ein allgemeines Aufrechnungsverbot. In allen Fällen genügt eine einfache Heuristik, wonach niemand an den Grundstock meines Monatseinkommen heran darf, auch wenn es auf einem Bankkonto eintrifft. Solche Rechte müssen schriftlich und beweisbar mit Androhung von Schadensersatzforderungen geltend gemacht werden. Hier hilft nur eine finanzielle Allgemeinbildung, die zugleich auch den Fundort für solche Formularbriefe mitvermittelt. Schuldnerberatungsstellen, die sie sich wiederum über das Internet herunterladen können, wären eine geeignete Anlaufstelle.

Große Probleme bestehen auch mit Einziehungsvollmachten und Daueraufträgen. Der Kunde verliert in solchen Fällen die Herrschaft über sein Bankkonto und kann sie nur mit großer Mühe durch Widerspruchsrechte zurückerlangen. Dass dies in der Praxis ausgenutzt wird, wenn etwa widerrufene Prämienerrhöhungen gleichwohl abgebucht werden, der Verein, Buchclub oder das Fitnesscenter, aus dem man ausgetreten ist, weiter abbuchen oder die Mietminderung nicht möglich ist, weil der Vermieter die Höhe des Einzugs bestimmt, führt zu erheblichen Gefährdungen. Wenn bereits Kinder in der Schule lernen, ihre Konten per Internet zu führen und dort Sammelüberweisungen und Vorratsüberweisungen einzugeben, behalten sie die Herrschaft über ihr Budget. Dies gilt auch für Ratenzahlungen und solche Bankgebühren. Selbstbedienung auf dem Bankkonto durch Gläubiger nach dem „wer zuerst kommt mahlt zuerst“ Prinzip, sind in der Krise verheerend. Indem der Schuldner frühzeitig lernt, welche Schulden am gefährlichsten sind und die schärfsten Sanktionen bei geringer Versäumnis nach sich ziehen, lernt er auch, sein Budget selbstbewusst zu führen und auch selbstbewusst einmal eine Schuld hinten anzustellen.

Tabelle 12: Auswirkungen von Ratenrückständen

Rückstände Gefahr	Hoch	Niedrig
Hohes Risiko	Miete, Ratenkredit, Steuer, Kontoüberziehung,	Steuer
Geringes Risiko		Miete, Ratenkredit, Kontoüberziehung (aber teuer)
	Vereine, Buchclubs, Kaufhausschulden, Versicherungen (aber dann kein Risikoschutz), Freunde, Verwandte	

Natürlich sind solche Ratschläge problematisch und einzelfallabhängig. Der Verwandte, der regelmäßig aushilft, muss u.U. als erster bedient werden. Mit dem Finanzamt kann man vielleicht einmal reden, ein unversichertes Risiko mag untragbar sein. Gleichwohl sollten solche Skalen der Retorsion besprochen und erläutert werden. Die Grundregel ist dabei, dass eine Schuld umso problematischer ist, je größer die Selbsthilfemöglichkeiten des Gläubigers sind. Kunden, die u.U. ihr Konto verlieren, müssen auf die Krise weit besser vorbereitet sein als normale Kunden. Sie brauchen

Listen der Einzugsberechtigten Gläubiger, Adressen zur Eröffnung eines alternativen Kontos, Wissen über Bargeldersatzmöglichkeiten u.s.w. Die Bildungsregel gilt dabei, dass ein Kunde, der für die Krise vorbereitet ist, dieser eher vorbeugt als ein Kunde, der deren Eintritt verdrängt.

3. Eigenheimfinanzierung

Das Eigenheim ist für viele Verbraucher der Wunschtraum. Sog. Schwellenhaushalte, die sich die Baufinanzierung gerade (nicht) leisten können, können durch falsche Baufinanzierungen in die Armut abgleiten.

In ca. 40.000 Fällen kommt es jährlich in Deutschland¹²⁶ zu einer Zwangsversteigerung. Dabei werden erhebliche Vermögenswerte vernichtet. Kosten für doppelte Haushaltsführung, Verluste bis zu 50 % vom Grundstückswert, hohe Verzugszinsen sowie evtl. sogar noch zusätzliche Vorfälligkeitsentschädigungen, die fast typischen Familienauflösungen bei gescheiterten Hausbauern mit erheblichen Trennungskosten bringen auch gut situierte Haushalte in den Prozess der Verarmung durch Schulden.

Betroffen sind überwiegend Familien, die finanziell bis an den Rand ihrer Möglichkeiten gegangen sind. Damit ist das Problem gescheiterter Schwellenhaushalte in Deutschland immer noch ein eher selbst gemachtes Problem. Die meisten Haushalte hätten an Stelle des Eigentums die Miete wählen können. Eine finanzielle Allgemeinbildung könnte sich daher darauf beschränken, vor dem Eigenheim zu warnen. Sie müsste damit allerdings nicht nur gegen die Werbung von Bausparkassen und Hypothekenbanken sondern auch gegen die Forderungen staatlicher Politik sowie deren Anreizsysteme zum Bauen gerade für Schwellenhaushalte angehen.

Tatsächlich wäre eine solche Bildung kurzsichtig. Die Kapitalknappheit auf dem vermieteten Wohnungsmarkt, Schutzrechte und das Einfrieren des Kapitals im sozialen Wohnungsbau lassen das Angebot an bezahlbarem Mietwohnungen immer knapper werden. Die Alternative, die Erhöhung der Wohneigentumsquote, die in Deutschland bei 46 % am Ende der europäischen Skala liegt, ist unvermeidlich. Damit werden aber Haushalte mit immer geringerem Verdienst in die Baufinanzierung einbezogen. In den USA und Großbritannien ist die rückzahlungsfreie Finanzierung von Häusern und ein ausgefeiltes Risikoteilungssystem bereits die Basis der Wohnungspolitik für untere Einkommensschichten. Zur Miete wohnen eher die Sozialmieter und die reichen Innenstadtbewohner, nicht jedoch die von Armut Bedrohten. Wohneigentum hat zudem erhebliche Vorteile zur Armutsbekämpfung in strukturschwachen Stadtteilen. In der eigenen Wohnung lässt sich Arbeitszeit, die sonst brach liegt, produktiv investieren. Kosten können durch Sorgfalt und Eigenarbeit verhindert und der Nutzwert einer Wohnung durch Anpassung an die eigenen Wohnbedürfnisse erhöht werden.

Alles dies erfordert aber neue Formen der Finanzierung, die der bestehende Baufinanzierungsmarkt noch nicht in ausreichendem Maße anbietet. Er ist auf die Kreditabzahlung und damit auf die Kapitalbildung angelegt und antwortet auf die Bedürfnisse der „Sparhaushalte“, die die obere Hälfte der Bevölkerung bilden. Pfandbriefmarkt statt

126 Vgl. DM-Online. <http://www.dm-online.de/immobilien/versteigerung/zwang1.html>, recherchiert am 29.3.01.

Mortgage Backed Securities (MBS)¹²⁷, langfristige Zinsbindungen zur Liquiditätssicherung und kostenfreie Kündigungsrechte würden die Baufinanzierung auch für Schwellenhaushalte gefahrlos und produktiver gestalten. Auch der Staat zeigt mit seiner Förderpolitik, bei der pauschal der Bausparfinanzierung der Vorzug gegeben wird, dass die Eigenkapitalbildung und nicht der Wohnnutzen im Mittelpunkt der Wohnungspolitik für Schwellenhaushalte liegt.

In seiner Untersuchung für das Bundesministerium für Wohnungsbau hat das IFF¹²⁸ an Hand gescheiterter Baufinanzierungen aufgezeigt, dass das Scheitern einen deutlichen Zusammenhang mit bestimmten Finanzierungsstrukturen und Absatzwegen aufweist. Dabei spielt das Bausparen als staatlich geförderte "Einstiegsdroge" für

Tabelle 13: Phasen und Probleme gescheiterter Baufinanzierungen

Planung	Anpassung	Scheitern
a) Mangelnde Transparenz - Disagio - effektive Kosten - monatliche Belastung - Konditionsanpassung b) Bewertung des Kreditbedarfs - Überbewertung der Eigenleistung - steigende Objektkosten c) Öffentliche Förderung - Höhe geringer als erwartet - verzögerte Auszahlung - Finanzlücke bei Auslauf d) Werbung und Zielgruppe - Suggestion, dass teure Objekte gekauft werden - Wohnen zu „mietähnlichen Belastungen“ - Bildung von Wohneigentum bei Gruppen, die keine Finanzierung tragen können e) Beraterverhalten - steigert Kaufdruck - Falschberatung	a) Einsatz von Zinsstundungs-/ Tilgungstreckungsdarlehen zur Belastungssenkung b) Umschuldung - Verluste - Mangelnde Transparenz c) Kettenverträge	a) Kündigungsverluste b) Rechtliche Gegenwehr (Rechte nicht bekannt) c) Zwangsvollstreckung (hohe Restschulden) d) Beratungshilfe (keine Anlaufstellen)

Quelle: Lehrgang Baufinanzierung, IFF 1995, LB 1, S. 45

Schwellenhaushalte eine problematische Rolle. Bausparen, bei dem sich während der Ansparzeit die Wohnkosten verdoppeln (Ansparbeitrag zusätzlich zur Miete). Mit hohen Tilgungsraten (6,5 % p.a. statt den im Hypothekenkredit üblichen 1 % p.a.) wird ein weit überhöhtes Zwangssparen im Bauspardarlehen vorgeschrieben und das ganze mit einer letztlich unbedeutenden aber in der Absatzrhetorik wichtigen und irreführenden Prämie von etwas mehr als Euro 4 im Monat versehen.

127 Zu den Vorteilen vgl. Pfau, J. Pfandbriefmarkt und Mortgage Backed Securities zur Förderung des Wohneigentums bei Schwellenhaushalten, Diss. 2001 Hamburger Universität für Wirtschaft (erscheint in Schriftenreihe des Instituts für Finanzdienstleistungen e.V., 2002).

128 Reifner/Keich/Schulz-Rackoll/Sönksen/Kaatz (1996): Risiko Baufinanzierung. Rechtliche und wirtschaftliche Probleme privater Bauherren. Neuwied/Kriftel, 2. Aufl.

Die Folge besteht heute darin, dass das Bausparen lediglich Einstiegsprodukt, nicht jedoch tatsächlich auch das Finanzierungsprodukt ist. "Bausparsofortfinanzierung" ist dann eine Pervertierung des Bauspargedankens, weil hier nicht das Sparen zum Erreichen eines Kredites und damit der Kreditwürdigkeit, sondern ein Kredit, das sog. "Vorschuldarlehen", zur Einzahlung der Bausparbeiträge benutzt wird. Es wird hier nur fiktiv auf Kredit gespart, wobei Haustürvertreter 1 % Abschlussgebühr auf die gesamte Bausparsumme verdienen.

Bausparsofortfinanzierungen traten in der Untersuchung Anfang der 90er Jahre bei gescheiterten Schwellenhaushalten signifikant höher auf als bei nicht gescheiterten Haushalten. Es ist für Schwellenhaushalte rein objektiv gesehen die wohl schlimmste Konstruktion, die sie zum Bauen oder Wohneigentumserwerb wählen können. Je komplexer die Konstruktion, je länger der Absatzweg, desto höher ist das Risiko. Die Analyse zeigt immer wieder kehrende Muster in den Verläufen.

Ein erheblicher Teil der Verluste könnte verhindert werden, wenn bei Schwellenhaushalten grundsätzlich keine Bausparsofortfinanzierungen oder Lebensversicherungshypotheken verwandt würden und keine Haustürvermittler eingeschaltet wären.

(Baufinanzierungsvermittlung) Der Berater suchte die Eheleute A nach Feierabend privat auf, wo man dann auch gleich die erforderlichen Verträge unterschrieb. Das Haus, dessen Kosten mit DM 240.000,- beziffert wurden, sollte ohne Eigenkapital finanziert werden. Bei Planung der Finanzierung setzte der Berater allerdings nach Angabe des A einen Betrag von DM 6.000,- in die Kalkulation als Eigenkapital ein, obwohl dieses Vermögen nicht vorhanden war ("Damit es für die Banken besser aussieht"). Die erwartete monatliche Belastung von DM 2.000,- war bei einem Netto-Einkommen von DM 3.000,- von vorneherein kaum zu leisten.

Durch Fehlkalkulationen bei Betriebskosten, Disagio, Bereitstellungszinsen und Zwischenfinanzierungskosten vergrößerte sich zudem der Kreditbedarf. Zudem verringerte sich das Einkommen durch einen Berufswechsel. Das Haus musste schließlich für DM 152.000 zwangsversteigert werden. Es verblieben noch Restschulden in Höhe von DM 192.000, die weiterhin zu bedienen sind. Später erfuhr A, dass seiner Frau als Spätaussiedlerin ein besonders zinsgünstiges Darlehen zugestanden hätte. Obwohl den beteiligten Beratern der Kreditinstitute seine Familienverhältnisse bekannt waren, hatte ihn niemand auf diesen Umstand hingewiesen.

Bausparsofortfinanzierungen wendet sich an Haushalte mit wenig oder gar keinem Eigenkapital und kumuliert damit ausgerechnet bei einer Risikogruppe die ohnehin gravierenden Nachteile des Produkts Bausparen.

- Muss der Vertrag vorzeitig abgebrochen werden, was bei den mit dem Bausparen explizit angesprochenen Zielgruppen nicht unwahrscheinlich ist, dann ist die Abschlussgebühr verloren und die Kompensation der niedrigen Sparzinsen durch die spätere Darlehenszuteilung entfällt.
- Das Bauspardarlehen selbst ist ausgesprochen inflexibel, da es eine sehr hohe Tilgungsquote von 6,5 % und damit eine sehr hohe monatliche Rate mit sich bringt und die Liquidität der Bausparer erheblich bindet. Es geht in aller Regel über die Kräfte von Haushalten, die knapp bei Kasse sind, eine Immobilie so zu finanzieren, dass sie innerhalb von 20 Jahren vollständig abbezahlt ist.

Ähnliches gilt auch für die andere gebräuchliche Spar-Kredit-Kombination, die Lebensversicherungshypothek. Die Tilgungsbeiträge auf den Hypothekenkredit werden in eine Kapital bildenden Lebensversicherung umgeleitet, mit deren Ausschüttungs-

summe am Ende der Laufzeit der Kredit zurück gezahlt werden soll. Als Vorteile dieser Kombination stellt die Werbung heraus:

- günstigere Kreditzinsen,
- gleichzeitige Absicherung im Todesfall, ohne dass hierfür zusätzliche Kosten anfallen,
- eine attraktive Auszahlung aus der Lebensversicherung, aus der nicht nur die Rückzahlung des Kredites erfolgen kann, sondern sich weitere Überschüsse ergeben, die dann als "Polster für die Rente" zur Verfügung stehen,
- steuerliche Vorteile.

Ebenso wie die Bausparsofortfinanzierung ist sie mit hohen Provisionen ausgestattet (3,5 % der Lebensversicherungssumme), macht den vorzeitigen Abbruch vor allem in den ersten drei Jahren zum Verlust, enthält erhebliche Risiken aus der Anbieterbindung, der Zinsänderung sowie der ungewissen Ausschüttung der Überschussanteile, enthält einen zu niedrig angegebenen Effektivzinssatz¹²⁹ und macht die Tilgungsaussetzung zur Überbrückung von Liquiditätskrisen unmöglich.

Konstruktionsübergreifend ergeben sich folgende Probleme für Kombinationsprodukte im Baufinanzierungsbereich:

- Die Kreditkonstruktion und deren Kosten sind auch für Fachleute kaum durchschaubar.
- Finanzierungslücken werden durch illusorisches Einplanen von utopischen Eigenleistungen "geschlossen".
- Spar-Kredit-Konstruktionen mit hoher Komplexität und nur scheinbaren Vorteilen für die Verbraucher suggerieren Gewinn wo Verluste drohen.
- Rechte sind wegen der prekären sozialen Situation beim Scheitern des Bauens (Wohnungsverlust, Überschuldung, keine Liquidität, Eheprobleme) kaum durchsetzbar. Hilfsangebote sind nicht verfügbar, weil Mieterverbände unzuständig und Haus- und Grundbesitzerverbände hier nicht tätig sind.

Auch hier wäre im Sinne der Armutsprävention viel gewonnen, wenn der Staat seine unsinnigen Subventionen für das Sparen auf Kredit einstellen würde und damit sein Vertrauenslabel solchen Konstruktionen entzöge. Wenn finanzielle Bildung Selbstbewusstsein und Legitimation vermitteln muss, dann ist dies außerordentlich schwierig, wenn dagegen der staatliche Vertrauensbeweis für das Gegenteil angeführt werden kann. Finanzielle Allgemeinbildung müsste dann auch noch Misstrauen gegenüber dem Staat und seinen Absichten mit vermitteln.

Beim Bauen ist zudem der Wunschtraum ("Traum von den eigenen vier Wänden") ein besonders gefährlicher Ratgeber. Die Wahl eines einfachen Hypothekenkredits, eine objektive Bewertung des Hauswertes, der Verzicht auf die unsinnige Berücksichtigung von Eigenleistungen in der Kalkulation, sind dagegen ein nüchterner Spiegel, der angesichts fehlender Möglichkeiten, legal tilgungsfrei und zu 100 % zu finanzieren den Schwellenhaushalten das Bauen verbietet. Mit unwahren Werbesprüchen ("Mit ihrer Miete finanzieren sie sich lieber ihr Haus") kommen dann vor allem besonders teure Konstruktionen, die den Erwerb jetzt auf Kosten der Zukunft versprechen, zum Zuge. Wollte man Personen hiergegen immun machen, dann müsste finanzielle Allgemeinbil-

129 Vgl. dazu Reifner, U. Rechtsprobleme der Lebensversicherungshypothek, Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft 1999 (H.12) S. 349-366.

dung sich gegen die vereinten Anstrengungen von Banken und Versicherungen, staatlicher Politik, Immobilienmaklern und Bauunternehmern wenden.

Hier scheint eine konstruktive Strategie finanzieller Bildung besser. Warum soll ein Bewohner, der sich den Sachkredit der Wohnungsmiete leisten kann, nicht auch den Geldkredit für das Wohneigentum zahlen können? Warum ist das erstere im tilgungsfrei und ohne Eigenkapital möglich, alles mit Abhängigkeit und Unfreiheit verbunden, während das letztere mit Zusatzlasten im angeblichen Interesse des Kunden verbunden ist? Wenn Bauinteressenten lernen, wo ihre Probleme liegen und dass es dafür auch im einfachen Hypothekenkreditmarkt Lösungen geben würde, dann können sie eher verstehen, dass ihnen Patentlösungen aus Kombinationsprodukten nicht weiterhelfen. Schwellenhaushalte brauchen Zinsstabilität, Rückzahlungsfreiheit, Eigenkapitalersatz, verlustfreie Ausstiegsmöglichkeiten und staatliche Subventionen dort, wo sie sinnvoll investieren können. Wer das begriffen hat, begreift auch, dass er oder sie nicht bauen können, solange solche Produkte nicht angeboten werden.

4. Versicherungen

257,6 Milliarden DM betrug die Beitragseinnahmen der Deutschen Versicherungsunternehmen im Jahr 2000.¹³⁰ Rechnerisch gab damit jede/r Deutsche mehr als 3.100 DM im Jahr für Versicherungen aus. Die Erfahrung aus der Verbraucher- und Versicherungsberatung zeigt jedoch, dass Verbraucher die Prioritäten bei der Auswahl der Versicherungssparten häufig falsch setzen und daher trotz des hohen Versicherungsbudgets nicht optimal versichert sind. Im Extremfall sind nachrangige Risiken abgedeckt, nicht aber alle existenzbedrohenden.

Es gibt eine sinnvolle Abfolge im Versicherungsportfolio, die weitgehend unumstritten ist. Danach sind nur zwei Versicherungen pauschal unverzichtbar: die Privathaftpflicht und die Berufsunfähigkeitsabsicherung. Alle anderen Produkte sind abhängig von Familienstand oder Lebensphase und müssen wesentlich differenzierter betrachtet werden.

In der Praxis schließen – überredet von geschickt agierenden Versicherungsverkäufern – häufig auch solche Personen Lebensversicherungen ab, die im Todesfall niemand abzusichern haben. Dem größten Teil der Bevölkerung dürfte sogar der Unterschied zwischen einer Kapitallebensversicherung und einer Risikolebensversicherung unbekannt sein.

Der Grund liegt weniger in der mangelnden Bildung als im falschen Etikett. Eine Kapitallebensversicherung ist keine "Versicherung" sondern ein Sparvertrag mit relativ unbedeutendem Lebensversicherungsschutz. Doch was in anderen Branchen unlauterer Wettbewerb wäre, ist als historisches Recht zur Etikettierung von den Versicherern erworben worden.

Auch bei den Berufsunfähigkeitspolice, bei denen die Überschussanteile nicht an den Versicherten ausgeschüttet sondern in Investmentfonds angelegt werden, wird Sparen mit Versicherung gemischt. In der Lebensversicherungshypothek wird sogar Kredit, Sparen und Versicherung gemischt. Diese Mischprodukte sind in ihrer individuellen Wirkung und Sinnhaftigkeit auch für Fachleute nur aufwändig einzuschätzen. Das Versprechen, zum gleichen Preis zusätzlichen Nutzen zu erhalten, ist objektiv falsch.

¹³⁰ www.gdv.de, vorläufige Zahlen, Frühjahr 2001.

Seit der Liberalisierung des EU-Versicherungsmarktes sind die Konstruktionen und Konditionen der Angebote nicht mehr zulassungspflichtig. Für Kunden mit verschiedenem Profil aus Alter, Familienstand, Vermögensverhältnisse, Beruf, Lebensperspektive, aber auch medizinische Vorgeschichte können völlig verschiedene Angebote optimal sein. Es gibt kaum falsche Versicherungsprodukte aber jedes Versicherungsprodukt kann für denjenigen, der es gekauft hat falsch sein. Die Werbung berücksichtigt immer nur diejenigen, für die es stimmt, wie z.B. den 35-jährigen Single in der Lebensversicherung.

Richtet sich ein Kunde nach den Ergebnissen von Tests und Rankings, kann es vorkommen, dass der dort günstigste Versicherer für ihn die ungünstigsten Konditionen anbietet, weil der Testsieg auf die Konditionen für einen Musterkunden zurück ging, dessen Profil nicht mit dem des betroffenen Kunden übereinstimmt. Obwohl damit die individuelle Aussagekraft und Relevanz von Tests und Konditionenvergleichen bei komplexen Finanzprodukten per se als niedrig bezeichnet werden muss, stellen sie das meist akzeptierte Entscheidungsinstrument für die Haushalte dar. Das Internet hat diese Entwicklung deutlich verstärkt. Konditionenvergleiche gehören zum Standard fast aller Finanzportale und auch der Vertrieb der Produkte selbst verläuft mittlerweile auch über dieses Medium.

In einer Marktstudie des iff im Frühjahr 2000 zeigte sich, dass ausnahmslos alle Anbieter von Marktvergleichen nicht unabhängig waren sondern sich durch Provisionen für vermittelte Adressen oder Verträge finanzieren, zum Teil ergänzt durch Werbung oder durch den Verkauf von Angebotsvergleichen. Auffällig war, dass der weit überwiegende Teil das Internet nur zur Kontaktaufnahme nutzt. Vertragsabschluss und evtl. Beratung erfolgen durch Weiterleitung an eine Versicherung oder einen konventionellen Vermittler/Makler. Nur knapp eine Hand voll Anbieter versucht, selbst das Geschäft abzuwickeln und Ansprechpartner für den Kunden auch über die Kontaktaufnahme hinaus zu bleiben.

Praktisch alle bestehenden Internet-Angebote bilden demnach lediglich den konventionellen persönlichen Versicherungsvertrieb nach und damit auch dessen Nachteile: Alle Informationsmöglichkeiten sind produktzentriert, Bedarfssituationen werden gar nicht oder nur unzureichend erfasst und bilden nicht den Ausgangspunkt des Werbeauftritts. In der Rechtsprechung zur unlauteren Versicherungswerbung ist zudem die Werbung mit der Angst vor dem Risiko mit Recht als sittenwidrig abgestempelt. Jedes versicherte Risiko ist selbstverständlich ein Vielfaches der Prämie wert, wenn es denn eintritt. Es muss nur als entsprechend wahrscheinlich suggeriert werden. Da von Armut bedrohte Menschen per definitionem von Risiken stärker betroffen sind als andere, sind sie auch besonders anfällig für Risikowerbung. Gleichzeitig sind aber auch ihre Risiken am wenigsten versicherbar. Versicherungen im Rahmen moderner Finanzdienstleistungen sind Tauschgeschäfte und keine Solidargeschäfte. Niemand übernimmt freiwillig darin die Kosten für die Risiken des anderen. Deshalb sind die Risiken der Armut, die vor allem im dauernden Einkommensverlust bei sich verstärkenden Ausgabenbelastungen ("prozedurale Armut") niederschlagen, grundsätzlich nicht versicherbar.

Die Versicherung gegen die Armut selber ist immer noch allein der Staat sowie allenfalls die Mildtätigkeit der Mitmenschen und ihrer dafür geschaffenen Organisationen. Arbeitslosigkeit und Arbeitslosengeld, Einkommensverlust und Sozialhilfe, Sozialversicherungsrente und Wohngeld, Prozesskostenhilfe und Halterhaftung, Produzentenhaftung, Haftung des Dienstherrn bei Arbeitsunfällen u.ä.m. sind die eigentlichen

"Versicherungsleistungen", über die von Armut bedrohte Bescheid wissen müssen. Dann verstehen sie auch, warum ihre spezifischen Probleme durch Caps (Versicherung gegen Zinsschwankungen), Rechtsschutzversicherung, Unfallversicherung, Hausratsversicherung häufig nur zu unverhältnismäßigen Kosten und zudem unzureichend und die Liquidität belastend versicherbar sind. Natürlich könnten auch private Versicherungen mehr solidarische Elemente einbeziehen, wenn die Gesellschaft dies akzeptiert. Allein das Hauptrisiko, die Unterbezahlung im Beruf oder die Arbeitslosigkeit kann der Markt, der sie hervorbringt, mit seinen Finanzdienstleistungen nicht lösen. Versicherungen verteilen wie alle Finanzdienstleistungen nur das individuelle Lebenseinkommen gleichmäßiger und lassen damit eintretende Risiken verteilbar erscheinen. Sie generieren aber kein Einkommen, sondern schmälern es noch.

Der Erfolg etwa der Bildung durch den Versicherungsaktivisten Hans-Dieter Meyer und seinen Publikationen¹³¹ mit dem Bund der Versicherten beruht ja im wesentlichen vor allem auch darauf, dass die Verbraucher bei dieser teilweise aggressiv vorgebrachten Kritik an der Versicherungswirtschaft lernen, dass sie selber für ihre Versicherungen verantwortlich sind. Die bei Versicherungen gerade für Unterschichten wichtige Aufmerksamkeit erreicht man nicht, wenn man sich bei dem Anbieter "gut aufgehoben" fühlt, sondern nur dann, wenn über die kritische Durchleuchtung seines Verhaltens deutlich wird, dass man "auf der Hut" sein muss. Die Anbieter sollten in ihren teilweise mimosenhaften Reaktionen auf Verbraucherkritik wissen, dass ihnen der dadurch bewirkte höhere Bildungsstand der Verbraucher in vielerlei Hinsicht nützt, Kosten einspart und neue Produkte eher zur Marktreife bringt. Dumme Verbraucher produzieren eine dumme Wirtschaft.

5. Geldanlage/Private Altersvorsorge

Finanzielle Bildung hat ihre ideologischen Grundlagen häufig noch in der Spargesellschaft des frühen 20. Jahrhunderts. Die Konsequenzen aus ihrer Verwandlung in eine Kreditgesellschaft werden nicht ausreichend gezogen. Dies liegt auch wohl daran, dass die in diesem Bereich bildend Tätigen entweder wenig über Armut oder wenig über Finanzdienstleistungen wissen. Es geht daher bei der finanziellen Allgemeinbildung nicht um die Illusion, dass in nennenswertem Umfang bei den betroffenen Schichten durch Sparen Armut verhindert werden könnte. Was in diesen Kreisen gespart werden kann, ist im Verhältnis zum Lebensbedarf weitgehend irrelevant. Die negative Sparquote in der Unterschicht in Deutschland und das Abnehmen der Sparquote in den USA signalisieren nicht Armut sondern Veränderung der Wirtschaftsform. Entscheidend ist heute der Life-Time-Value und die Kreditwürdigkeit und nicht das Vermögen.

Deshalb ist auch die Optimierung des eigenen Anlagevermögens kein wesentlicher Aspekt der finanziellen Allgemeinbildung, die Armut verhindern soll. Sie gehört zur Spezialbildung für Verbraucher der Anlageschicht. Sie werden dafür bezahlen, wenn sie begreifen, dass sie daraus unmittelbar finanziellen Nutzen ziehen können. Das Vordringen des Financial Planning, einer anbieterunabhängigen entgeltlichen Finanzbera-

131 So z.B. das Erfolgsbuch "Richtig Versichern", ähnlich geschrieben auch das Erfolgsbuch von Konz, F. 1000 ganz legale Steuertricks, Knaur 2001, das ähnlich kritisch gegenüber den Steuerbehörden das Interesse für Steuerfragen weckt und aufgreift und damit die allgemeine Steuerbildung verbessert.

tung¹³² für vermögende Schichten zeigt die Wichtigkeit und die Nützlichkeit eine Finanzdienstleistungsberatung, die dann einsetzt, wenn die Bedürfnisse, die dort behandelt werden (Risikomanagement, Hauserwerb, Altersvorsorge), virulent sind. Finanzielle Allgemeinbildung kann solche individuellen Beratungsleistungen nicht erbringen. Sie muss ihren Schwerpunkt eindeutig in den Grundlagen setzen.

So ist z.B. das Ziel, Sparguthaben, die unter 2 % verzinst sind, in höher verzinsliche Anlagen umzuschichten, kein Ziel finanzieller Allgemeinbildung. "Reich werden" ist in einer schnelllebigen Zeit nicht schon an sich Armutsprävention. Aufklärung über Wertpapiere und Derivate, über die Millionen unterschiedlicher Produkte im Anlagemarkt, die im wesentlichen die Risikobereitschaft und die Spekulation im Interesse einer flexiblen und liquiden Gesamtwirtschaft begünstigen sollen, schlagen in der Armutsprävention in ihr Gegenteil um. Risiken müssen die Reichen und nicht die Armen eingehen. Wer sein Vermögen im Neuen Markt verspekuliert hat, ist zwar nicht mehr reich aber auch nicht arm. Er oder sie verlieren nicht ihre Kreditwürdigkeit und auch nicht ihre Einkommenserzielungsmöglichkeiten. Haben sie das Vermögen nur durch Erbschaft oder Zufall gewonnen, dann ist ihr Problem nicht, dass es zerronnen ist, sondern dass sie in ihren Einkommenserzielungs- und Kostenminimierungsmöglichkeiten immer arm waren.

Das Sparen der ärmeren Bevölkerungsschichten erfolgt nachgelagert über den Kredit oder kollektiv über die Versicherung.

Hierzu gibt es jedoch eine wesentliche und wichtige Ausnahme, die letztlich doch die Aufmerksamkeit immer stärker auf die Anlage lenkt: die (private) Altersvorsorge. Traditionell hatte der Staat, nach dem Absterben der geldunabhängigen familiären Altersvorsorge der Feudalgesellschaft in der Industriegesellschaft gedrängt, über die Gewerkschaften vor allem in Kontinentaleuropa die finanzielle Altersvorsorge ("Rente") in die eigene Regie übernommen und durch ein Umverteilungssystem ("Generationenvertrag") von Jung auf Alt von der individuellen Vorsorge durch Sparen befreit. Auch arme Personen brauchten keine Altersangst zu haben, weil sie im Alter in der Regel nichts Schlimmeres (häufig allerdings auch nichts besseres) als vor dem Alter erwartete. Dieses System hat allen harten Fakten nach zu urteilen entgegen den interessierten Behauptungen bisher zu keiner nennenswerten Altersarmut in Deutschland geführt. Allerdings ist das System am Scheidewege. Dies wird überall damit begründet, dass die Sozialversicherung tendenziell in den Konkurs gleite. Tatsächlich liegt der eigentliche Grund darin, dass die Menschen keine Umverteilungssysteme mehr wollen, die ihnen aufoktroiert werden. Alterssolidarität erfolgt zunehmend über das Eigeninteresse aller Beteiligten.¹³³ Der in den meisten Ländern allmähliche, in Großbritannien, Tschechien und Chile radikale Übergang von der Umverteilung zur kapitalgedeckten und damit über Anlagen zu tätigenden privaten Altersvorsorge drängt auch die Armen

132 Dazu das amerikanische Standardbuch Mittra, S. /Rattner, J. *Practicing Financial Planning - A Complete Guide for Professionals*, Mittra & Associates Rochester Hills, 1998.

133 Wirtschaftlich ist das sog. Kapitalstockverfahren gegenüber dem Umverteilungsverfahren nichts anderes. In beiden Fällen müssen die Jungen die Waren und Dienstleistungen erarbeiten, die die Alten dann konsumieren, ohne selber noch produktiv zu sein. Geld kann man bekanntlich nicht essen und daher ist sein Auftürmen auch noch keine Altersvorsorge. Gleichwohl schafft der marktwirtschaftliche Konsens über das Geld und seinen Wert, dass die Jungen kritiklos ihre Waren gegen das aufgetürmte Geld der Alten eintauschen, während sie sich immer stärker dagegen wehren, dass ihre Arbeitseinkommen direkt an die Alten über die Sozialversicherung übertragen werden.

in die Alternative, für das Alter anzusparen oder eine wesentliche und viel unentrinnbarere Verarmung im Alter in Kauf zu nehmen.

Mit der neuen Form einer staatlich subventionierten privaten Altersvorsorge ("Riester-Rente" und Pensionsfonds) ist zu befürchten, dass die Unterschichten dem Liquiditätsdruck nicht gewachsen sind und trotz hoher Sparanreize diese Chancen nicht ausreichend wahrnehmen werden. Dies bedeutet dann, dass die angebliche Umgruppierung der Sozialversicherungsbeiträge in die private Altersvorsorge nur schichtenspezifisch erfolgt. Wird, was zu erwarten ist, der einmal geöffnete Weg weiter beschritten und die Sozialversicherung weiter "privatisiert", so wird dies eine allmähliche Absenkung des Rentenniveaus für anlageunfähigen Unterschichten bedeuten, die in Altersarmut enden kann. Ähnliche Phänomene gibt es seit langem in den USA, wo ein großer Teil der Unterschichten kaum noch Rente beziehen.

Schon jetzt ist im System deutlich, dass hier die Diskriminierungstendenzen besonders stark sind, nachdem die Gewerkschaften sich mit den großen Arbeitgebern auf das Pensionsfondsmodell geeinigt haben, das die Sozialversicherung noch einmal zusätzlich belastet und durch Steuerfreiheit erhebliche Renditen verspricht, den von Armut gefährdeten Personenkreisen aber nicht offen steht und insbesondere dann mit der Arbeitslosigkeit endet, wenn es besonders wichtig wäre.

Auch hier müssen die von Armut bedrohten lernen, nicht nur aktiv zu sein, die Chancen wahrzunehmen, sondern sich auch gegen die Verringerung ihrer Chancen zu wehren.

Bei keinem Wirtschaftsgut liegen Einzahlung und Gegenleistung zeitlich so weit auseinander wie bei der Altersvorsorge. Die wenigsten Verbraucher sind jedoch in der Lage, aus dieser Tatsache die richtigen Schlüsse zu ziehen:

1. Fehlentscheidungen wirken bei der Altersvorsorge weit fataler als bei anderen Sparzielen und sind häufig erst spät erkennbar.
2. Die Zahlen sind für Personen, die geringe Einkommen haben, unvorstellbar groß, wenn das Lebenseinkommen 1 Mio. DM beträgt.
3. Die Belastungen und Kosten werden auf lange Zeiträume verteilt und wirken sich damit eher schleichend auf die Liquidität aus. Sie werden daher tendenziell unterschätzt.
4. Das Abschätzen der Erträge wird durch Inflation, Ungewissheit über die zukünftigen Rahmenbedingungen sehr schwierig.
5. Der Markt ist sehr betrugsanfällig, da Anlagen im Gegensatz zum Kredit immer bares Geld versprechen, beim Zahlen keine rechtliche Kontrolle kennen und das Zusammenspiel von Risiko und Rendite unklar ist.

Finanzielle Allgemeinbildung muss daher unmittelbar auf die Altersvorsorge ausgerichtet sein. Der Verbraucher lernt durch Alltagssparen nicht das, was er für das Vorsorgesparen braucht. Große Zahlen, lange Zeitabläufe, Wissen über das Alter und die Risiken sind die Basis dafür, dass hier vorsichtig vorgegangen wird. Die Propaganda des schnellen Geldes steht der rationalen Altersvorsorge entgegen. Verbraucher müssen an Beispielen und Fehlleistungen lernen, dass Altersvorsorge kein individuelles Risiko verträgt und dass zwischen Spekulation und Alterssparen ein grundlegender Unterschied besteht. Außerdem muss finanzielle Allgemeinbildung hier die anderen Mechanismen der Altersvorsorge, die Sicherung des Wohnens, der Gesundheit sowie familiärer und freundschaftlicher Bande mitlernen, um abschätzen zu können, welchen

Stellenwert die privat finanzierte Rente hat. Wer im Bestreben nach einer hohen Altersabsicherung, die als sog. "Versorgungslücke" teilweise skrupellos vorgerechnet wird, sich überarbeitet, seine Gesundheit oder die Ausbildung der Kinder vernachlässigt, seine eigene Bildung hinten anstellt oder gar das Anwachsen seiner Schulden missachtet, der oder die hat durch eine höhere Altersvorsorge in Wirklichkeit sein Alter gefährdet.

Die immer häufiger gerade bei liquiditätsschwachen Haushalten anzutreffenden Betrugsfälle, bei denen eine scheinbar hohe Rente mit enormen Renditen an solche Haushalte über ungewöhnliche und als steuersparend hingestellte Konstruktionen verkauft werden, kann nur solchen Erfolg haben, weil die Menschen die Grundlagen der Altersvorsorge nicht begreifen. Das Begreifen der Finanzdienstleistung selber, die etwa wie in dem Produkt Securenta, dass irreführend als sichere Rente bezeichnet ein in zig Seiten verklausuliertes hoch spekulatives Produkt dargelegt wird, ist für diese Personenkreise ohnehin unmöglich. Das IFF hat in mehreren Gutachten zu solchen Altersvorsorgeprodukten Presse und Verbraucherverbände über die Gefährlichkeit informiert, die aus der Kombination aus unsicheren Gesellschafteranteilen, überhöhte Renditeversprechungen, undurchsichtigen Schachtelbeteiligungen, durch Disagio künstlich herabgesetzte Zinssätze, Währungsrisiken und fiktive Steuervorteile geprägt sind.

(Lebensversicherungsfinanzierter Immobilienfondsanteil) Ein Kunde hat ein über eine Kapitallebensversicherung zu tilgenden kreditfinanzierten Anteilskauf an einem geschlossenen Immobilienfonds getätigt, wobei die Finanzierung über ein öffentlich-rechtliches Kreditinstitut abgewickelt wurde. Die Produkte sind auch vertraglich miteinander aufs engste verbunden und werden voneinander abhängig gemacht. Es handelt sich bei dieser Konstruktion um einen immer üblicher werdenden Verkauf von Immobilienanteilen, bei denen ein Maximum an Finanzdienstleistungen mit in der Regel äußerst schädigenden Konsequenzen für die Anteilszeichner verknüpft werden. Das einzige rationale Verkaufsargument ist dabei das Steuerargument. Eine hohe steuerliche Absetzbarkeit setzt zunächst hohen Verdienst voraus und signalisiert meist ein extremes unternehmerisches Risiko, wobei zusätzlich noch eine zeitliche Disparität auftritt. Während die Steuerersparnis sofort eintritt, merkt der Kunde erst am Ende der Laufzeit, ob er sein Kapital verloren hat. Kunden mit geringerem Einkommen haben in aller Regel auch erheblich niedrigere Grenzsteuersätze, so dass bei ihnen die Musterrechnungen der Vermittler, die fast immer mit dem Spitzensteuersatz vorgenommen werden, nicht aufgehen.

Finanzielle Allgemeinbildung muss hier den Zusammenhang von Rendite und Risiko, von Steuerersparnis und Einkommenshöhe, von Vermittlungskosten und Kapitalerträgen, von formaler und materieller Sicherheit von Anlage begreifen und über die Rechte beim Erwerb informieren. Die Analyse von Betrugsmodellen kann hier beispielhaft Vorsicht schaffen, die Darstellung von Problemen der Altersarmut dagegen Sparziele verankern.

6. Existenzgründung

Die finanziellen Probleme der beruflichen Tätigkeit gehören nicht unmittelbar in den Zusammenhang der finanziellen Allgemeinbildung. Das dort notwendige Finanzwissen gehört insgesamt zu dem berufsspezifischen Wissen, dass in der Berufsvorbereitung angeeignet werden muss. Hier sind die Anforderungen zudem je nach Branche so unterschiedlich, dass es wenig Sinn machen würde, hier für alle Personen eine gleiche finanzielle Allgemeinbildung anzubieten.

Für die Existenzgründung gibt es dabei jedoch eine Ausnahme. Die Gründung einer selbstständigen Existenz erfolgt in der Regel noch aus der nicht beruflichen Sphäre heraus. Dabei geht es neben den Problemen, einen geeigneten Platz zu finden, vor allem um die Beschaffung von Kapital, das vor allem für Schichten, die von Armut bedroht sind, immer zugleich Fremdkapital in Form von Bankkrediten sein wird.

Mit staatlichen Programmen etwa über die DTA oder die Kreditanstalt für Wiederaufbau sowie durch länderspezifische Programme wird zudem ein Anreiz zur Kreditaufnahme und Selbstständigkeit gewährt und der Zugang geebnet. Da die für die Ausübung der selbstständigen Tätigkeit notwendige berufliche Erfahrung dabei in aller Regel und auch idealtypischerweise in abhängiger Arbeit erworben wurde, fehlt diesem Personenkreis häufig nur das Anfangswissen, um für die Tätigkeit die richtigen Entscheidungen zu fällen. Das für die selbstständige Tätigkeit notwendige Grundwissen gehört nämlich im Rahmen der beruflichen Ausbildung in abhängiger Arbeit in aller Regel nicht zu den Mindestvoraussetzungen der Qualifikation. Insofern muss davon ausgegangen werden, dass die finanziellen Grundfragen der Existenzgründung im Rahmen der finanziellen Allgemeinbildung mit zu lösen sind.

Grundsätzlich kann dabei auf die Inhalte und Methoden verwiesen werden, die allgemein zur Konsumentenkreditaufnahme befähigen sollen. Wer in diesem Bereich gelernt hat, Kredite produktiv aufzunehmen und zu verwenden, wird auch im Bereich der Existenzgründung in der Lage sein, sich vor der Verarmung zu schützen, die auftritt, wenn den Schulden kein entsprechender Ertrag gegenübersteht.

Die Probleme der Verschuldung sind dabei für Existenzgründer noch gravierender. Sie haben erheblich mehr Unsicherheiten zu bewältigen wie die Konsumkreditnehmer, da sie nicht nur ihr persönliches Einkommen sondern auch das Einkommen und die Liquidität ihres Betriebes einschätzen müssen. Der folgende Fall, der der IFF Untersuchung zu den Gründen des Scheiterns von Existenzgründern¹³⁴ entnommen ist, zeigt die Probleme auf:

(Modeboutique) S. arbeitete zu DDR-Zeiten als Verkäuferin im Modebereich. Nach „der Wende“ war sie in der Reparaturannahme und in der Buchhaltung eines Autohauses beschäftigt. Anfang 1997 entschloss sie sich als Franchisenehmerin eines Jeansherstellers mit einer Modeboutique selbstständig zu machen. Die Finanzierung der Existenzgründung erfolgte durch eine Sparkasse und zwar zunächst über eine Zwischenfinanzierung von 100.000,- DM die einen Monat später, wie beantragt, in eine zum größten Teil öffentlich geförderte Finanzierung mündete, und zwar

- Darlehensvertrag aus Mitteln der DtA in Höhe von 50.000,- DM
- Eigenkapitalhilfedarlehen aus Mitteln der DtA in Höhe von 30.000,- DM
- Darlehenvertrag der Sparkasse in Höhe von 20.000,- DM

Bei den Finanzierungsgesprächen mit der Hausbank wurde von einer Mitarbeiterin der Sparkasse der von der Existenzgründerin vorgelegt Unternehmensplan einer von ihr zu Rate gezogenen Steuerberaterin in der Form abgeändert, dass der Umfang des Darlehensbedarfes von 131.000,- DM auf 100.000,- DM heruntersetzt und zum anderen die kalkulierten Kosten und Umsätze geändert wurden. Weiterhin wurde nach dem Vortrag der Darlehensnehmerin ihr bei der Existenzgründung von der Mitarbeiterin der Sparkasse empfohlen, den Mietvertrag über die Gewerberäume, für die statt wie in der ursprünglichen Un-

134 Probleme der Kreditfinanzierung von Kleinbetrieben - Eine Untersuchung zu den Möglichkeiten produktiver Konfliktbeilegung durch Recht – Ein Forschungsprojekt des iff finanziert durch die Volkswagenstiftung. Der Projektabschlussbericht wird 2002 vorgelegt.

unternehmensplanung 2.000,- DM nunmehr 3.073,95 DM monatlich zu zahlen waren, mit einer festen Laufzeit von zehn Jahren abzuschließen, um die Aussichten auf eine Kreditzusage zu verbessern. Die Existenzgründerin schloss einen dementsprechenden Mietvertrag ab.

Bereits nach etwas weniger als einem Jahr musste die Existenzgründerin im März 1998 den Betrieb der Modeboutique einstellen, da die notwendige Liquidität nicht mehr vorhanden war. Daraufhin kündigte die Sparkasse die Kredite. Aus der Verwertung der Ladeneinrichtung konnte das Darlehen in Höhe von 20.000,- DM abgelöst werden.

Die Existenzgründerin sah sich in der Folge nicht nur einer Klage der Sparkasse auf Zahlung der 50.000,- DM Darlehen nebst Zinsen ausgesetzt, sondern auch mit einem noch für weitere neun Jahre fest abgeschlossenen Mietvertrag konfrontiert. Mit Hilfe eines engagierten Rechtsanwalts¹³⁵ hat sie sich im Ergebnis erfolglos durch zwei Instanzen gegen die Forderung der Sparkasse mit dem Argument gewehrt, dass die Sparkasse hätte erkennen müssen, dass mit dem vorgelegten (und dann ja noch weiter veränderten) Plan eine Existenzgründung von vornherein zum Scheitern verurteilt war. Das LG Stendal wollte aus der Mitarbeit in der Buchhaltung bei dem Autohändler auf eine entsprechende Erfahrung der Gründerin in der Finanzierungsplanung des Unternehmens schließen. Das OLG Naumburg schließlich konnte letztinstanzlich keine Planungsfehler feststellen, obschon das Gericht mit Hilfe eines Gutachtens auf eine Reihe schwerwiegender und auf folgende ins Auge fallender Mängel des Unternehmensplanes, die ein Gründung des Geschäfts zu einem vorprogrammierten Scheitern verurteilen mussten, hingewiesen worden war:

- Keine Anlaufzeit,
- Eine Umsatzplanung, die schon im ersten Jahr Umsätze in der Höhe der nächsten Jahre erreicht und schon für das erste Quartal einen Gewinn in Höhe von DM 91.000 errechnet,
- die Einsetzung von 0 DM Liquiditätsreserve unter der Vermutung, dass diese sich vom ersten Quartal an über den Gewinn aufbaut,
- direkter Zahlungseingang ohne Abschläge, obwohl im Einzelhandel hohe Umsatzzahlen mit EC- und Kreditkarten bezahlt werden und letzteres zu einem Abschlag von rund 3,5 % führt und
- das Fehlen jeglicher Ausführungen über die Herkunft der eingesetzten Umsatzzahlen und ihrer Relation zum Wareneinkauf (Stückzahlen, Kundenzahlen, Umsatz pro Kunde, Marge der Ware)

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für den erfolgreichen Start eines jungen Unternehmens stellt ein ausreichendes und zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung stehendes Startkapital dar. Gerade in seiner Gründungsphase benötigt ein Betrieb nicht nur finanzielle Mittel zum Erwerb von Grundstück, Gebäude und Maschinen. In der Anfangsphase einer Existenzgründung ist vielmehr mit zusätzlicher Mittelbindung für den Aufbau des Betriebsumlaufvermögens (z. B. Rohstoffe, Zulieferprodukte), den Aufbau eines Auftragsbestandes, die Fertigstellung von Aufträgen und die Zeitverzögerung bis zum Begleichen der Rechnungen durch die Kunden, die Vorleistungen zur Gewerbe- und Mehrwertsteuer sowie für Gehälter zu rechnen. Wenn das hierfür benötigte Kapital nicht vorhanden ist, kommt der Existenzgründer in Liquiditätsschwierigkeiten, selbst wenn er inzwischen über gute Auftragsbestände verfügt. Ein solcher Liquiditätsmangel nach Gründung ist für ihn durch zusätzliche oder höhere Kredite kaum zu beseitigen, da meist nur wenige freie Sicherheiten und auch kein bzw. nur sehr

135 RA Dr. Wolfhart Bauer aus Magdeburg, der in diesem Fall eng mit dem *iff*, das hier ein Gutachten erstellte, kooperiert hat.

geringes liquides Eigenkapital vorhanden sind und gerade letzteres - im Gegensatz zum Großunternehmen - auch nicht beschafft werden kann.

Eine der wesentlichen zusätzlichen Elemente der finanziellen Allgemeinbildung für Existenzgründer ist die Erleichterung des Zugangs zum Kredit, der die Chance schafft, sich selber einen Arbeitsplatz zu schaffen und damit das Risiko der Arbeitslosigkeit entscheidend zu minimieren. Finanzdienstleistungen haben hier eine unmittelbar armutspräventive Funktion. Allerdings müssen sie den besonderen Bedingungen auch gerecht werden können, die bei Existenzgründerkrediten schärfer sind als bei allgemeinen Verbraucherfinanzdienstleistungen.

- Existenzgründer brauchen einen Geschäftsplan zur Dokumentation für die Kreditverwendung,
- Sie haben keine Lohnsicherheit, sondern brauchen Sachsicherheiten, die für untere Einkommenschichten ebenfalls schwer erreichbar sind
- Sie haben einen erheblich erhöhten Beratungsbedarf, der für diese Zielgruppe bei den Banken nicht ausreichend entwickelt ist.
- Es gibt eine Vielzahl von Förderprogrammen, die einer anderen Logik folgen und damit ähnlich wie in der Baufinanzierung etwa eine anfängliche Überfinanzierung und Bedenkenlosigkeit ermöglichen, für die dann später auch privat mit Verarmung zu zahlen ist.

In den Studien des IFF zu gescheiterten Existenzgründern haben sich dabei vor allem die folgenden subjektiven Probleme ergeben:

- Das Betriebsumlaufvermögen (Working Capital) wurde unterschätzt, so dass bei Wachstum Konkurs eintrat
- Öffentliche Fördermittel wurden verspätet beantragt oder ausgezahlt und dafür teure Zwischenfinanzierungen in Kauf genommen.
- Das Verhältnis zwischen Bank und Gründer eskalierte und emotionalisierte sich gerade zu einem Zeitpunkt, als Krisen gemeinsam zu bewältigen waren.
- Falsche Berater verwirrten die Möglichkeiten.
- Variabler Kreditbedarf wurde mit starren Finanzierungsmitteln abgedeckt, fester Kreditbedarf dagegen mit hochverzinslichen und unsicheren variablen Mitteln.

Ähnlich wie in der Baufinanzierung kommt es somit auch bei der Existenzgründung darauf an, die Kreditaufnahme als Investition zu begreifen und den Kredit so aufzunehmen und einzufordern, dass auf absehbare Dauer eine produktive Anpassung an die Notwendigkeiten der unternehmerischen Tätigkeit gewährleistet ist. Da bei der Existenzgründung anders als bei der Baufinanzierung der Staat nicht nur den Zugang verlangt, sondern ihn auch aktiv fördert, kommt es zudem darauf an, dass die Gründer diese Programme so nutzen können, dass sie ihnen und nicht nur den Kreditgebern nützen. Staatliche Bürgschaften und Garantien, zinsfreie Anfangsdarlehen und rückzahlungsfreie Subventionen sind gefährliche Instrumente, wenn damit die Berechnung der Produktivität überflüssig gemacht wird. Unternehmer, die sich das Gehalt der ersten Jahre aus den Anfangskrediten zahlen, sind zum Scheitern verurteilt.

Schätzt man bei den Existenzgründern, die innerhalb der ersten drei Jahre zu ca. 60 % scheitern, dass 1/3 davon auf Finanzierungsfehler bei Beginn zurückzuführen sind, und geht man davon aus, dass das Scheitern bei der Existenzgründung erhebliche Auswirkungen für eine Verarmung haben kann, dann kann finanzielle Allgemeinbildung hier eine wichtige gesamtwirtschaftliche Funktion einnehmen.

Neben dem Hauptaspekt der Finanzierung gibt es hier auch weitere Probleme bei der spezifisch geschäftlichen Kontonutzung, der Trennung von Geschäfts- und Konsumbudget sowie bei den zu versichernden Risiken.

7. Umschuldung

Während es in den vorherigen Bereichen darum ging, die bildungsmäßigen Bedingungen produktiver Kreditaufnahme zu umschreiben, geht es bei der Umschuldung um eine Situation, in der bei wenig Verhaltensspielraum auf dem Markt besondere Belastungen drohen und aus bei Abschluss noch produktiven Kreditverhältnissen äußerst belastende und die Armutsspirale fördernde Beziehungen werden.

Eine Umschuldung bedeutet, dass bestehende Kreditbeziehungen vorzeitig beendet werden und die davon verbleibenden Restschulden über neue Kredite finanziert werden, um

- die auf Grund von Liquiditätsschwierigkeiten (Einkommensverlust) nicht mehr tragbare Ratenhöhe durch Laufzeitverlängerung zu senken,
- zusätzlichen Kreditbedarf zu befriedigen, der auf Grund der Weigerung der Bank, ihn separat zu gewähren zu einer Umschuldung führt, meist aber auch begünstigt durch den Umstand, dass der Zusatzkredit nicht zu einer höheren Ratenbelastung führen darf,
- eine drohende Kreditkündigung abzuwenden, wenn die Rückstände zu hoch sind und daher finanziert werden müssen.

Umschuldungen können zu einer anderen Bank erfolgen (externe Umschuldung), wenn die Hausbank die Krediterhöhung durch Zusatzkredit, Ratenherabsetzung oder Laufzeitverlängerung ablehnt. Sie können aber auch von einer Bank selber angeboten werden. (interne Umschuldung)

Bei überschuldeten Haushalten sind Umschuldungen praktisch die Regel. 15 und mehr Umschuldungen sind dabei keine Ausnahme, zumal Umschuldungen vor allem bei Teilzahlungsbanken häufig auch ein systematisches Mittel im Marketing zum Aufbau von dauernden Kreditabhängigkeiten sind.¹³⁶

Typisch für Umschuldungssituationen ist es, dass

- der Schuldner keine Marktmacht hat, weil ihm die Exit-Möglichkeit fehlt. Seine Bindung folgt regelmäßig daraus, dass er in einem Liquiditätsengpass agiert, für dritte Banken zumindest für nur noch sekundär zusichernden Zusatzkredit nicht kreditwürdig ist und die Bank daher frei entscheiden kann, ob sie mit Stundung, Umschuldung oder Kündigung reagieren soll.
- die Bank die Wahl hat, neue inzwischen erhöhte Zinskonditionen zu oktroyieren oder aber alte überhöhte aufrechtzuerhalten.

136 Historisch hat die Kundenkreditbank (KKB), die dann zur Citibank wurde, Kettenumschuldungen zu einer Grundlage ihrer Kreditstrategie bei Unterschichten gemacht und dabei gezeigt, dass auch bei hohem Risiko unter den Bedingungen einer sozial restriktiven Kreditgesetzgebung erhebliche Gewinne erzielt werden können. Vgl. zu einzelnen Konstruktionen schon den Bericht Reifner, U. Ratenkredite an Konsumenten a.a.O. sowie die Fälle im Ratgeber unter <http://www.money-advice.net>.

- Verluste bei der Ablösung entstehen, weil Bearbeitungsgebühren nicht anteilig zurückerstattet werden, die Zinsrückrechnung in Deutschland nicht exakt erfolgt und vor allem Versicherungsprämien mit erheblichen Verlusten neu berechnet werden.

Die Verluste durch Umschuldung können in kürzester Zeit die Schulden auf ein Mehrfaches steigern, ohne dass der Kreditnehmer zusätzliches Geld erhalten hat („Umschuldungskarussell“).¹³⁷

Die finanziellen Folgen einer Umschuldungskette der Citibank können an dem folgenden Beispiel demonstriert werden, dass das IFF in einem Servicebrief auf Anforderung der Verbraucherzentralen ökonomisch und juristisch aufbereitet hat.

(Umschuldungskarussell) Zwei Eheleute im Alter von 56 bzw. 52 Jahren nahmen zu Jahresbeginn 1996 einen Kredit von 3.000 DM auf. Es folgten Zusatzkredite am 01.07.1996, am 04.02.1998, am 20.01.1999, am 03.07.1999 und am 10.05.2000. Die Umschuldungen kamen durch einen Zusatzkreditbedarf zustande, über dessen Höhe und Verwendungen Formulare selber kein Auskunft geben. Er lässt sich jedoch indirekt erschließen, wobei zu vermuten ist, dass der Zusatzbedarf auch zur Abdeckung von Altschulden entstand. In der rechnerischen Analyse stellte sich der Kreditverlauf wie folgt dar:

In dem vorstehenden Beispiel geht es vor allem darum, aufzuzeigen, wie über eine Restschuldversicherung die Kosten- und Schuldenbelastung bei den Umschuldungen enorm ansteigt. Aus einem Kredit von 3.000 DM wurde innerhalb von vier Jahren eine Überschuldung in Höhe von 67.000 DM, wobei weit weniger als die Hälfte den Kreditnehmern als Kapital zufloss und damit eine produktive Erwirtschaftung der Zusatzkosten ausgeschlossen war. Im einzelnen ergab sich:

Tabelle 14: Umschuldungskarussell

Kreditdatum	17.01.96	01.07.96	04.02.98	20.01.99	03.07.99	10.05.00
Nettokredit	3.000 DM	7.820 DM	12.200 DM	20.962 DM	29.207 DM	36.612 DM
Bruttokredit	4.090 DM	11.830 DM	17.225 DM	32.993 DM	51.640 DM	67.022 DM
Kosten	1.090 DM	4.011 DM	5.025 DM	12.031 DM	22.433 DM	30.410 DM
RSVn (netto)	236 DM	963 DM	1.345 DM	3.547 DM	6.543 DM	9.296 DM
RSVb (+Fin)*	315 DM	1.403 DM	1.844 DM	5.288 DM	10.649 DM	15.454 DM
RSVn ./ . NKr	8%	12%	11%	17%	22%	25%
RSVb ./ . Kost.	29%	35%	37,00%	44%	47%	51,00%
Zunahme						
Nettokredit	-	2 (doppelt)	3	6	9	11
Kosten	-	3 (dreifach)	4	10	20	27
RSVb	-	3	5	16	33	48
Verluste			1.298,75 DM	1.296,14 DM	4.024,11 DM	5.808,82 DM
insges.						12.427,82 DM
Alter des Kreditnehmers	60	60	62	63	63	64

*Restschuldversicherungsprämien werden im voraus bezahlt. Dieser RSV-Wert beinhaltet die Finanzierungskosten (Zinsen)

- Der Einstieg in den Kredit erfolgte mit einem kleinen Standardbetrag (3.000 DM), wobei die Restschuldversicherungsprämie in DM-Beträgen relativ gering erscheint, obwohl dadurch bereits mehr als 1/4 der Kosten verursacht werden.

¹³⁷ Vgl. Reifner, U., Ratenkredite an Konsumenten, (1984).

- Die Zusatzkredite werden nur möglich, weil die Laufzeit immer mehr gestreckt wird.
- Die Restschuldversicherungsprämien steigen überproportional durch die Altersprogression sowie die verlängerte Laufzeit von 8 % der Prämie in Bezug auf den Nettokredit auf 25 % bei der letzten Umschuldung.
- Tatsächlich ist die Restschuldversicherung erheblich teurer, da sie jeweils im voraus bezahlt wird und die Bank sie mitfinanziert. So steigt ihr Anteil an den Kosten von anfänglich 29 % auf schließlich die Hälfte der gesamten Kreditkosten, d.h. 15.000 DM von 30.000 DM. Dies zeigt sich auch am Zuwachs: Während der Nettokredit nur um den Faktor 11 steigt, steigen die Restschuldversicherungskosten um mehr als das vierfache, nämlich um den Faktor 48.

Der Umschuldungsverlust von 18.503,73 DM ergibt sich aus den verlorenen Bearbeitungsgebühren, vor allem aber aus der ungünstigen Ablösung und Wiederabschluss der Restschuldversicherungen auf die Altbeträge.

Eine Restschuldversicherung stellt eine Risikolebensversicherung in Höhe des Kredites dar, die erfahrungsgemäß bei Personen über 45 Jahren außerordentlich teuer wird. Auf dem freien Markt werden Lebensversicherungen an Personen über 60 Jahren kaum noch verkauft. Restschuldversicherungen im Alter über 45 machen in der Regel auch deshalb keinen Sinn, weil es in diesem Alter häufig keine abzusichernden unterhaltsbedürftigen Angehörigen mehr gibt und das Produkt damit ausschließlich der Bank zur Sicherung dient. Ob es Sinn macht, damit den Partner im Todesfall abzusichern, hängt davon ab, ob der Partner dann finanziell benachteiligt wäre. Dies ist z.B. nur dann der Fall, wenn die Versicherung auf den Tod des Hauptverdieners abgeschlossen wurde. Für die Vererbung von „Schulden“, eine der typischen Situationen bei Schwellenhausen halten gilt selbst, wenn man die Erbschaft nicht in der Frist von 6 Monaten ausgeschlagen hat, dass man die Einrede der Dürftigkeit des Erblassers erheben kann. Schulden werden somit in diesen Schichten nur dann vererbt, wenn man dies nicht weiß.

Es ist wirtschaftlich unsinnig, eine Lebensversicherung kurzfristig abzuschließen. Insofern sind Restschuldversicherungen in sich unsinnig. Dieser Nachteil wird aber erst dramatisch potenziert, wenn sie jedes Jahr oder teilweise zweimal im Jahr gekündigt und dann neu abgeschlossen wird.

Umschuldungen zu durchschauen und ihre Kosten zu berechnen gehört zu den komplexesten Fragestellungen im Finanzdienstleistungsbereich. An ihr scheitern regelmäßig die Gerichte und Anwälte ebenso aber auch spezialisierte Kreditberatungsstellen. Es ist illusorisch, in der finanziellen Allgemeinbildung hierzu entscheidungsrelevantes Wissen zu vermitteln.

Allerdings gelten für Umschuldungen die allgemeinen Regeln, wonach Zeit Geld ist, längere Laufzeiten den Kredit unproduktiv machen, dauernde Liquiditätsengpässe nicht über Kredite überbrückt werden können. Eigentlich ist es hier Sache der Anbieter, Kunden solche hochriskanten Geschäfte darzulegen und gar nicht erst zu verkaufen. In der Kalkulation der Kreditgeber lohnen sich aber solche Umschuldungen dann, wenn zwar die Ausfallrate steigt, die Erträge aus dem Kundenverhältnis aber überproportional steigen. Dass dadurch die Haushalte in einer Art Gruppenhaftung ruiniert werden, die letztlich nicht durchhalten können, fällt dann der Allgemeinheit zur Last.

Entsprechend hat auch der Bundesgerichtshof schon bei Schadensersatzansprüchen aus schädigender Umschuldung entschieden, dass eine Bank bei einer Umschuldung die Zwangssituation und Unerfahrenheit der Kreditnehmer sowie ihren Mangel an Ab-

schätzungsvermögen nicht ausnutzen darf. Diese Art der sozialen Rechtsanschauung ist jedoch tendenziell auf dem Rückzug. Es kommt daher immer stärker auf die Eigeninitiative der Betroffenen an.

Finanzielle Allgemeinbildung kann aber hier nicht in der Weise präventiv wirken, dass die hohen Kosten erkannt werden und daraus der Schluss des Umschuldungsverzichts nahe gelegt wird. Die mit der Umschuldung bezweckten Erfolge stehen nämlich den Verbrauchern in diesen Situationen entweder objektiv (der Kredit wird sonst gekündigt) oder subjektiv (sie können auf den Zusatzkredit für die Bezahlung der Kfz-Reparatur nicht verzichten) nicht zur Disposition. Finanzielle Allgemeinbildung muss daher hier Handlungsalternativen aufzeigen, die konstruktiv auch die Erreichung des jeweils bezweckten Zieles beinhalten.

Zusatzkredite statt Umschuldungen sind jeweils billiger. Restschuldversicherungen sind nicht obligatorisch, worauf man die Bank hinweisen kann. Verlangt sie sie gleichwohl und kann man dies beweisen, dann hat man erhebliche Erstattungsansprüche wegen Falschangabe des Effektivzinssatzes.

Einmalige Ausgaben kann man sich evtl. besser privat leihen oder durch Kontoüberziehung verschaffen, wenn man konkrete Rückzahlungsmöglichkeiten in der Zukunft hat.

Eine Kreditkündigung ist häufig besser als eine Umschuldung und kann für vermögenslose Verbraucher mehr Liquidität als vorher verschaffen. Dies lässt sich leicht ausrechnen.

Wesentliche Elemente finanzieller Allgemeinbildung in der Krise ist aber gerade der transparente, offene, selbstbewusste und solidarische Umgang mit dem Kreditgeber, der hier erhebliche Möglichkeiten hat. Sie gerade für Umschuldungsfälle zu mobilisieren ist ebenfalls eine wichtige Aufgabe finanzieller Allgemeinbildung.

E. Die Praxis finanzieller Bildung in Deutschland

I. Fragestellungen, Ziele und Methoden der Erhebung

Die folgende Übersicht will einen Überblick über die Bildungsangebote geben, die sich entweder gezielt oder rein faktisch mit dem Verhältnis von Bürgern zu den Finanzdienstleistungen beschäftigen. Dabei haben wir uns entsprechend der oben wiedergegebenen Bildungspyramide¹³⁸ nicht nur auf die klassischen Bildungsinstitutionen wie Schule und Weiterbildungseinrichtungen konzentriert sondern das in gemeinnützigen (z.B. Verbraucherzentralen und Schuldnerberatungsstellen) Beratungsleistungen sowie im Kundendienst der Anbieter von Finanzdienstleistungen sowie in den auf Information bedachten Stellungnahmen der Medien einbezogen. Diese Untersuchung ist notwendig exemplarisch und selektiv, weil es finanzielle Allgemeinbildung als umfassenden Bildungsansatz in Deutschland noch nicht gibt.

Finanzielle Allgemeinbildung findet jedoch faktisch statt und zwar überall dort, wo sich Menschen das Wissen über den Umgang mit Finanzdienstleistungen aneignen.

138 S.o. S. 22