



Ausschuss für Arbeit, Gesundheit, Soziales und Integration

8. Sitzung (öffentlich)

26. Januar 2011

Düsseldorf – Haus des Landtags

13:30 Uhr bis 16:30 Uhr

Vorsitz: Günter Garbrecht (SPD)

Protokoll: Beate Mennekes, Jonas Decker, Simona Roeßgen (Federführung)

Verhandlungspunkte und Ergebnisse:

Vor Eintritt in die Tagesordnung **7**

1 Berücksichtigung des demografischen Wandels – auch im Sektor der Finanzprodukte für Senioren **8**

Antrag
der Fraktion der CDU
Drucksache 15/213

– Zuziehung von Sachverständigen

Der Ausschuss hört Sachverständige an. Weitere Angaben enthält die folgende Tabelle.

Organisationen/Verbände	Sachverständige	Stellungnahmen	Seiten
Verbraucherzentrale NRW	Dr. Annabel Oelmann	15/206	10, 22
Landesseniorenvertretung NRW e. V.	Dr. Martin Theisohn	15/219	15, 22
Bundesarbeitsgemeinschaft der Senioren-Organisationen e. V. (BAGSO)	Klaus Uwe Meier	15/217	17, 21

Weitere Stellungnahme	
Rheinischer Sparkassen- und Giroverband	15/220

2 **Stand der Verhandlungen im Vermittlungsausschuss zum SGB II und SGB XII** 27

– Bericht des Ministeriums für Arbeit, Integration und Soziales

Dem Bericht von Minister Guntram Schneider (MAIS) schließt sich eine kontroverse Diskussion an.

3 **Bildungs-Chipkarte stoppen, bedarfsgerechte Kinderregelsätze einführen!** 34

Antrag
der Fraktion DIE LINKE
Drucksache 15/130
Entschließungsantrag
der Fraktion der SPD und der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN
Drucksache 15/177

Vorlage 15/102
Ausschussprotokoll 15/78

– Aussprache über die Anhörung

Der Ausschuss will angesichts des laufenden Vermittlungsverfahrens auf Bundesebene und der noch ausstehenden Voten der mitberatenden Ausschüsse die Beratung zu diesem Punkt in einer anderen Sitzung führen.

4 Lobby für Erwerbslose stärken – Erwerbslosenzentren und -beratungsstellen fördern und landesweit ausbauen! 36

Antrag
der Fraktion DIE LINKE
Drucksache 15/132

Vorlagen 15/101, 15/213 und 15/272

– Abstimmung gemäß Vereinbarung der Fraktionen

In Verbindung mit:

Umsetzung des Landesprogramms „Erwerbslosenberatung und Arbeitslosenzentren“

Vorlage 15/314

Nach einer kurzen Diskussion zieht die antragstellende Fraktion Die Linke ihren Antrag zurück.

5 Ausbildungssituation der Jugendlichen, die im letzten Jahr nicht versorgt werden konnten 39

Vorlagen 15/221 und 15/291

Das Ministerium für Arbeit, Integration und Soziales sagt zu, dem Wunsch der CDU-Fraktion nach einem Bericht über das Werkstattjahr nachzukommen.

6 Keine Verschlechterungen bei Integrationskursen 40

Antrag
der Fraktion der SPD und der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN
Drucksache 15/478
Änderungsantrag
der Fraktion DIE LINKE
Drucksache 15/533

Vorlagen 15/222 und 15/248
Zuschrift 15/76

– Abstimmung gemäß Vereinbarung der Fraktionen

Im AGSI-Ausschuss wird die Forderung erhoben, zumindest über die Ergebnisse der Beratungen im Unterausschuss Integration schriftliche Informationen zu erhalten. Vorsitzender Günter Garbrecht soll dahin gehend tätig werden. In diesem Zusammenhang wird die Beratung zu diesem Punkt auf die AGSI-Sitzung am 9. Februar 2011 verschoben.

7 Defizite beim Arbeitsschutz von Minderjährigen in Nordrhein-Westfalen 41

Vorlage 15/277

Der Ausschuss diskutiert.

8 Prävention von Alkoholsucht verbessern und Versorgungsdefizite bei alkoholkranken Menschen reduzieren! 44

Antrag
der Fraktion der FDP
Drucksache 15/43

– Abstimmung gemäß Vereinbarung der Fraktionen

Der Ausschuss nimmt den Antrag Drucksache 15/43 in der Fassung des gemeinsamen Antrags als Antrag von CDU, SPD, Grünen und FDP mit den Stimmen der Fraktionen von CDU, SPD, Grünen und FDP bei Enthaltung der Fraktion Die Linke an.

9 NRW für ein Patientinnen- und Patientenrechtegesetz – Bundesratsinitiative der Länder Berlin und Brandenburg für ein Patientinnen- und Patientenrechtegesetz unterstützen! 46

Antrag
der Fraktion DIE LINKE
Drucksache 15/847

– Abstimmung gemäß Vereinbarung der Fraktionen

Dieser Punkt wird geschoben.

10 Gesetz zur Abschaffung der Videoüberwachung von zwangsweise untergebrachten Patientinnen und Patienten in der Psychiatrie 47

Gesetzentwurf
der Fraktion der FDP
Drucksache 15/484

Vorlage 15/257

Der Ausschuss beschließt, zu diesem Gesetzentwurf eine Anhörung durchzuführen. Die Terminfestsetzung erfolgt durch die Obleute.

11 Darstellung der aktuellen Situation der Hebammen, insbesondere im Hinblick auf die Bezahlung 48

Vorlage 15/313

Der Ausschuss will einen neuen Sachstand abwarten.

12 Finanzierung der Umschulungsmaßnahmen im Bereich der Alten- und Krankenpflege auch im dritten Ausbildungsjahr über den 31.12.2010 hinaus 49

Vorlage 15/306

Das Ministerium beantwortet Fragen aus dem Ausschuss.

13 Wie ist aktuell der Auswertungsstand bei der kommunalen Umsetzung der UTeilnahmeDatVO? 51

Vorlage 15/305

Dieser Punkt wird auf die AGSI-Ausschusssitzung am 9. Februar 2011 verschoben.

14 Bericht über die Evaluierung des Gesetzes über Kurorte (KOG) 52

Vorlage 15/197

Der Ausschuss nimmt den Bericht zur Kenntnis.

15 Verschiedenes

53

* * *

1 Berücksichtigung des demografischen Wandels – auch im Sektor der Finanzprodukte für Senioren

Antrag
der Fraktion der CDU
Drucksache 15/213

– Zuziehung von Sachverständigen

Vorsitzender Günter Garbrecht begrüßt die Anwesenden und eröffnet nach einigen organisatorischen Hinweisen die erste Fragerunde.

Peter Preuß (CDU): Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Zunächst einmal vielen Dank für die ausführlichen Stellungnahmen. Bevor ich zu meinen Fragen komme, möchte ich eine Vorbemerkung machen. Der Antrag hat zwei Zielrichtungen: Einerseits geht es um die Sicherstellung der persönlichen und qualifizierten Beratung durch die Banken und Sparkassen sowie auch um den Ausbau von Serviceleistungen, Stichwort: Barrierefreiheit. Das haben Sie in den Stellungnahmen ausführlich behandelt. Andererseits geht es um die seniorenspezifischen Finanzprodukte, also um die Fragen: Welche Produkte gibt es? Welche sind weiterzuentwickeln oder gegebenenfalls auch innovativ neu zu schaffen, zum Beispiel im Hinblick auf die Pflegefinanzierung, die Aufbesserung der Alterssicherung bzw. die Rentenaufbesserung?

Zu dieser Zielrichtung des Antrags habe ich den Stellungnahmen nicht allzu viel entnehmen können und meine, das ist noch nicht hinreichend bewertet. Deshalb frage ich alle Sachverständigen: Wie wird die Notwendigkeit solcher Produkte eingeschätzt? Welches Entwicklungspotenzial sehen Sie auf dem Finanzmarkt?

Speziell an die Verbraucherzentrale habe ich die Frage: Wenn Sie einerseits den Ausbau des Beratungsangebots fordern, was völlig in Ordnung ist, andererseits aber nicht konkret sagen, welche Produkte infrage kommen, worauf zielt die Beratung dann ab? Ein Beispiel: In dem Antrag ist die Umkehrhypothek angesprochen worden. Dazu sagen Sie: Das gibt es nicht flächendeckend – das ist klar –, sondern in einzelnen Fällen. – Das sagt aber noch nichts darüber aus, wie eine Umkehrhypothek im Interesse der Alterssicherung oder Pflegesicherung zu bewerten ist. Ich weiß, dass die Sozialämter im Zuge des sozialhilferechtlichen Rückgriffs oder der Vermögensanrechnung zur Vermeidung der Verwertung von Grundstücken, die nicht mehr selbst genutzt werden, auf solche Hypotheken, die wir Umkehrhypotheken nennen, zurückgreifen. Warum kann eine solche Hypothek nicht generell zur Finanzierung von Pflege und Alterssicherung geeignet sein?

Dr. Carolin Butterwegge (LINKE): Herr Vorsitzender! Sehr geehrter Herr Minister! Liebe Damen und Herren! Vor dem Hintergrund, dass auch in der älteren Bevölkerung eine zunehmende Spaltung in arme und reiche Menschen absehbar ist und es einen großen Teil gibt, der kaum genug zum Leben hat, ist gerade das Verschuldungsproblem für uns Linke zentral. Insofern habe ich mehrere Fragen an Frau Dr. Oelmann von der Verbraucherzentrale.

Zum Ersten: Welche Arten von Krediten werden älteren Menschen angeboten, die sich gezwungen sehen, Notlagen überbrücken zu müssen?

Zum Zweiten: Ist Ihres Erachtens insgesamt in der Bevölkerung ein zunehmendes Verschuldungsproblem erkennbar?

Zum Dritten: Trägt das Verhalten der Finanzdienstleister dazu bei, dass das Verschuldungsproblem größer wird, Stichwort: Provisionsorientierung und Ähnliches?

Zum Vierten: Welche Unterstützungsmöglichkeiten sehen Sie darüber hinaus für überschuldete ältere Menschen?

An alle Sachverständigen: Wo gibt es Verbesserungsbedarf für die Bedürfnisse Älterer im Finanzsektor?

Gerda Kieninger (SPD): Ich möchte ähnlich wie Frau Dr. Butterwegge auf den Bereich der Seniorinnen und Senioren hinaus. Die Landesseniorenvertretung hat in ihrer Stellungnahme sehr deutlich gemacht, dass die untersten 70 % der älteren Bevölkerung mit weniger als 10 % am Geldvermögen in dieser Altersgruppe beteiligt sind. Daher interessiert mich vielmehr – das geht auch an Frau Dr. Oelmann von der Verbraucherberatung –, wie es mit der Schuldnerberatung von Seniorinnen und Senioren aussieht. Aus der Stellungnahme der Landesseniorenvertretung – Sie können das vielleicht noch einmal erörtern – geht hervor, dass die Verschuldung überwiegend unter 10.000 € liegt und immer aus besonderen Situationen heraus entsteht. So wichtig Finanzprodukte sein mögen, um Geld anzulegen, halte ich es für genauso wichtig, zu fragen: Wie sieht es bei denen mit der Beratung aus, die – wenn auch nicht durch eigene Schuld – letztendlich doch in Schulden geraten sind?

Andrea Asch (GRÜNE): Zunächst einmal herzlichen Dank für Ihre Stellungnahmen. Ich möchte kurz darauf verweisen, dass wir Ende der letzten Legislaturperiode schon eine große Anhörung zum Thema „Altersdiskriminierung“ insgesamt hatten – ein Antrag der Grünen war Grundlage der Anhörung –, in der wir die verschiedenen Dimensionen der Altersdiskriminierung beleuchtet haben, unter anderem auch den speziellen Bereich der Finanzdienstleistungen, der jetzt herausgenommen wurde. Damals wurde darauf hingewiesen, dass sich die Diskriminierung im Alter vor allen Dingen darauf bezieht – die BAGSO hat dies in ihrer Stellungnahme auch aufgegriffen –, dass es zwar offiziell keine festgeschriebenen Altersgrenzen für Kreditvergaben gibt, sie aber implizit vorhanden sind.

Ich möchte Sie alle drei fragen: Welche Hinweise haben Sie aus Ihrer Praxis, aus Ihrer beratenden Tätigkeit, wie Finanzinstitute ältere Menschen diskriminieren? Wo ist die „gläserne Decke“, die offenbar eingezogen ist, die aber nie offiziell benannt wird?

In den letzten Tagen ist durch die Presse gegangen, dass sich die Praxis von Kreditinstituten nach der Finanzkrise offenbar überhaupt nicht verändert hat. Kredite werden – so hat eine Zeitung getitelt – wie am Fließband verkauft. Die Mitarbeiter bekommen ihre Boni, sie müssen Abschlüsse machen. Die Frage richtet sich insbesondere an die Verbraucherzentrale: Wo brauchen wir insgesamt einen besseren Verbraucherschutz? Gerade ältere Menschen brauchen andere gesetzliche Grundlagen

und Sicherheitskorridore, damit sie nicht auf Finanzprodukte hereinfallen, die ihnen nichts nützen, die sie aber teuer zu stehen kommen.

Wo genau liegt unsere landespolitische Kompetenz als Landtag von Nordrhein-Westfalen? Wir haben im Nachgang zu unserem Antrag in der letzten Legislatur ein sehr umfangreiches Gutachten von Herrn Prof. Alenfelder erstellen lassen, der uns insbesondere die landespolitischen Kompetenzen aufgezeigt hat. Welche Handlungsmöglichkeiten haben wir als Landesparlament, um Altersdiskriminierung im Bereich der Finanzdienstleistungen vorbeugen und verhindern zu können?

Marcel Hafke (FDP): Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Vielen Dank für die Stellungnahmen, die ich mit Interesse gelesen habe. In dem Antrag und in den Stellungnahmen ist die Rede von altersspezifischen Produkten. Ich möchte insbesondere von der Verbraucherzentrale und vom Rheinischen Sparkassen- und Giroverband wissen, was man unter „altersspezifischen Produkten“ verstehen kann und welcher Bedarf tatsächlich bei den älteren Menschen vorhanden ist. Wie sieht die Beurteilung aus Unternehmenssicht aus, was die Risikobehaftung angeht? Wie bewerten Sie in dem Zusammenhang die Regelungen von Solvency II, die hier teilweise auch mit hineinspielen?

Dann habe ich noch eine spezielle Frage an den Rheinischen Sparkassen- und Giroverband.

(Rainer Bischoff [SPD]: Der ist nicht da!)

– Ach, der ist gar nicht da. Das ist aber kein Problem, die anderen können gerne mit beantworten, was man sich im Bereich der Produktentwicklung vorstellen kann. Haben Sie konkrete Beispiele? Ich weiß, dass verschiedene Unternehmen entsprechende Produkte anbieten. Wie bewerten Sie das?

Was das Thema „Verbraucherschutz“ angeht, stehen im Bereich „Finanzen und Versicherungen“ regelmäßig die Beratungsprotokolle zur Debatte, die schon bei Interessentenanfragen zu risikobehafteten Produkten geführt werden müssen und nicht erst bei Vertragsabschluss. Die Verbraucherzentrale schreibt, dass das insbesondere nach der Lehman-Pleite aufgefallen wäre. In Deutschland gibt es die entsprechenden Beratungsprotokolle schon drei Jahre lang, seit 2007. Wie bewerten Sie das? Ist es eher ein bürokratischer Aufwand, oder bringt das tatsächlich einen Nutzen mit sich? Von verschiedenen Seiten hört man hierzu immer wieder unterschiedliche Positionen.

Vorsitzender Günter Garbrecht eröffnet die erste Antwortrunde.

Dr. Annabel Oelmann (Verbraucherzentrale NRW): Ich fange gerne an und versuche, alles ein bisschen zusammenzufassen und erst einmal pauschal in die Runde zu geben. Sie können gerne nachfragen, wenn etwas noch nicht deutlich geworden ist.

Zur Notwendigkeit von seniorenspezifischen Finanzdienstleistungsprodukten: Ich denke ganz grundsätzlich, dass diese Notwendigkeit vorhanden ist, weil diese Menschen besondere Bedürfnisse haben und auch besondere Ausgangssituationen mitbringen. Hierbei spielt hinein, dass zumindest im Moment noch relativ viele dieser Gruppe relativ vermögend sind und den Banken vertrauen. Das ist eine Kombination, die genau zu dem geführt hat, was wir bei Lehman gesehen haben: Das Vertrauen wurde ausgenutzt und missbraucht. Das ist bei Weitem nicht bei allen gegeben; wir haben schon angesprochen, dass viele auch nicht so viel Geld haben. Trotzdem ist es immer noch eine attraktive Zielgruppe. Daher brauchen wir spezielle Produkte, zum Beispiel was die Frage der Mobilität angeht: Wie kann ich die Bank betreten? Wie komme ich an meine Kontounterlagen usw.? Das sind Themen, die zwar nicht nur Ältere betreffen, aber hier eine besondere Berücksichtigung brauchen.

Dazu kommt, dass wir neue Produkte am Markt haben; die Umkehrhypothek wurde schon angesprochen. Das ist ein sehr interessantes Produkt, das durchaus für Einzelne infrage kommt, aber garantiert kein Massenprodukt ist. Hier gilt es immer, in der jeweiligen Situation zu entscheiden: Ist es mir wert, in meinem Haus wohnen zu bleiben, mein Haus zu halten und dafür relativ große Abschläge in Kauf zu nehmen, oder entscheide ich mich unter Umständen schon in der jetzigen Situation, auf mein Haus zu verzichten? Hier müssen wir vor allem darauf achten, dass die Beratungsseite mitkommt. Wir haben im Moment das Problem, dass die Verbraucherzentrale überhaupt nicht zu dem Thema beraten kann; denn wir müssten erst eine komplette Schulung dazu machen. Wir müssten ein eigenes Angebot für dieses sehr umfassende Thema schaffen. Es wird von Verbraucherseite gewünscht, wir bekommen sehr viele Anfragen dazu, können zurzeit aber wenig in dem Bereich liefern.

Zum Ausbau des Angebots der Verbraucherzentralen: Dabei geht es beispielsweise um solche Themen. Wir merken aber, dass sich die Produktwelt so schnell entwickelt, dass wir Schwierigkeiten haben hinterherzukommen. Wir sehen uns allerdings auch nicht als unabhängige Honorarberater, die über alles am Markt im Detail Bescheid wissen müssen, sondern wir sehen uns in einer aufklärenden Funktion. Unser Ansatz ist immer: Der Verbraucher kommt zu uns, wenn er Fragen zu einem Produkt, meistens sogar nur zu einer Produktklasse hat, und wir liefern ihm Informationen dazu. Welche Risiken sind damit verbunden? Welche Vor- und Nachteile bietet es? Was muss ich dabei in meiner besonderen Situation berücksichtigen?

Unser Ansatz ist es keinesfalls, dass ein Verbraucher aus der Beratung geht und sagt: Ich brauche Aktie A, Fonds B stoße ich ab, und Umkehrhypothek C könnte in zehn Jahren für mich in Betracht kommen. – Das kann nicht unser Ansatz sein, das wollen wir nicht liefern. Wir merken, dass die Verbraucher mittlerweile ein kleines bisschen umdenken, in dem Bereich auch merken, dass sie Geld ausgeben müssen, um eine unabhängige Beratung zu bekommen. Der Glaube daran, dass die Beratung in der Bank, die sie nichts kostet, wirklich kostenlos ist, stirbt endlich ein wenig.

Wir haben es bei der Finanzkrise erlebt. Die Provisionen sind das erste Mal groß aufgekommen, wurden ausgesprochen. All die Kick-back-Urteile zeigen mittlerweile ganz deutlich, dass eine massive Entwicklung im Gang ist. Trotzdem sehen wir: Am Markt hat sich noch nicht viel geändert. Die Strukturen der Bezahlung sind ganz häu-

fig noch so, dass ein Großteil des Gehalts von Provisionen abhängig ist. Den Berater selbst, der die Produkte verkauft, kann ich in seiner Situation gut verstehen; das ist nicht die Frage. Er hat seine Familie zu Hause und muss schauen, wie er sein Gehalt zusammenbekommt. Trotzdem muss dem Verbraucher in dem Fall klargemacht werden, dass es keine Beratung, sondern ein Verkaufsgespräch ist: Ich verkaufe ein Auto und verdiene dafür mein Geld; wenn du über andere Autos Bescheid wissen willst, gehe bitte woanders hin. – Das muss auf der einen Seite deutlich werden.

Auf der anderen Seite hat der Verbraucher die Möglichkeit, eine wirklich unabhängige Beratung zu bekommen. Wir können nur einen ganz kleinen Beitrag dazu leisten, der vor allem dazu da ist, zu sehen: Wo liegen die Schwierigkeiten? Welche neuen Produkte tauchen auf? Wenn zum Beispiel eine neue Kreditkarte auf den Markt kommt, die unglaubliche Zinsen verlangt, im schlimmsten Fall noch revolving ist, bekommen wir das relativ schnell mit, weil Verbraucher damit bei uns in der Beratung landen und fragen: Was ist das? Ich verstehe das nicht. – Das ist für uns ein ganz wichtiger Punkt, an dem wir ansetzen können.

Zur Verschuldungsproblematik: Welche Arten von Krediten werden Älteren angeboten? – Offiziell jede Art. Theoretisch kann jeder jede Art von Kredit bekommen. Man muss natürlich die ganz normalen Prüfungen über sich ergehen lassen. Offiziell ist das Alter nicht das entscheidende Kriterium. Wir erleben es aber immer wieder – schriftlich oder mündlich in der Beratung von Verbrauchern geschildert –, dass sie Kredite nicht zu den bestehenden Angeboten bzw. gar nicht bekommen. Das ist beispielsweise bei Ratenkrediten, speziell aber auch bei Baufinanzierungen der Fall. Man hat ein abbezahltes Haus – das Haus ist sicher –, möchte im Nachhinein das Dach erneuern, hat das Geld nicht auf der hohen Kante liegen und sagt sich: Dafür nehme ich einen Kredit auf, das Haus dient ja als Sicherheit. – Man würde im ersten Moment gar nicht auf die Idee kommen, dass es dabei Probleme gibt. Verbraucher erzählen aber immer wieder, dass der Zinssatz, der irgendwo stand, massiv von dem abgewichen ist, den sie nachher genannt bekommen haben; oder ihnen wurde gar kein Kredit angeboten. Hier gibt es definitiv ein Problem.

Wir haben keine empirischen Erhebungen dazu. Ich kann Ihnen nicht sagen, bei wie vielen Älteren das tatsächlich der Fall ist. Trotzdem wird es uns immer wieder geschildert. Im Zusammenhang mit KfW-Darlehen haben sich letzstens sehr viele Ältere nach einem „WISO“-Beitrag gemeldet und gesagt: Wir hatten da auch Schwierigkeiten. Genau der Fall, der dort geschildert worden ist, trifft auch auf uns zu.

Inwieweit sind die Anbieter verantwortlich? Ich hatte eben schon angesprochen, dass die Provisionen hier weiterhin eine Rolle spielen. Das ist garantiert noch ein ganz langes Thema. Wir brauchen – das können Sie auf Landesebene wahrscheinlich weniger beeinflussen, aber vom Gedankengang her bestimmt gut nachvollziehen – eine unabhängige Honorarberatung. Wir brauchen Dienstleister am Markt, die das Angebot machen: Ich berate Sie, ich zeige Ihnen alles, Sie bezahlen mir dafür pro Stunde das und das. Dann suchen wir am Ende die für Sie optimalen Produkte aus, und ich gebe Ihnen die Provision weiter. – Das ist die Idealvorstellung. Das entsteht ganz langsam, wir haben bisher aber relativ wenige Anbieter dafür am Markt.

Dazu kommt, dass es keine festgelegten Begrifflichkeiten oder Qualifikationen gibt. Das heißt, Verbraucher haben ein ganz großes Problem, zu entscheiden: Wer ist wirklich unabhängig, oder wer nennt sich nur unabhängig? Wir kennen einzelne große Unternehmen, die sich mittlerweile nicht mehr unabhängig nennen dürfen, weil Gerichtsurteile dagegen entschieden haben, dass sie so unabhängig sind, wie sie tun. Der Verbraucher kann dies letztlich nicht entscheiden, er weiß nicht, woran er dies festmachen soll. Hier bräuchten wir ganz klare Regelungen, Festsetzungen, damit man aus einem festen Repertoire von Anbietern auswählen kann: Wer kommt in meiner Region für mich infrage?

Die Möglichkeiten für überschuldete Menschen sind gerade im Alter ein ganz großes Problem. Was ich nur ganz am Rande erwähnen kann: Je älter man wird, desto schwieriger ist es häufig, überhaupt aus der Überschuldung herauszukommen. Es ist nicht nur ein Wettlauf gegen die Zeit, sondern häufig auch ein Wettlauf gegen das zur Verfügung stehende Nettovermögen. Wir erleben immer wieder, dass gerade die bekannten Umkehrhypotheken Leuten angeboten werden, die Liquiditätsprobleme haben. In diesem Zusammenhang ist die Umkehrhypothek keine Lösung. Sie schafft nicht genügend Liquidität, um das Problem langfristig zu lösen. Ganz häufig entscheiden sich die Leute in einem Alter von 65 oder 70 Jahren dafür und stehen in fünf oder zehn Jahren vor derselben Situation, haben das Haus dann aber schon belastet und können auch daraus kein Geld mehr ziehen. Dann wird es noch kritischer.

Hier gilt es, grundsätzlich im Vorfeld anzusetzen. Für mich liegen Geldanlageberatung und Schuldnerberatung gar nicht weit auseinander. Wer eine vernünftige Geldanlageberatung macht, verhindert, dass völlige Fehlentscheidungen getroffen werden, durch die der Verbraucher sein Vermögen unter Umständen verliert. Dann wäre er in der Schuldensituation. Da heißt es anzusetzen. Menschen in der Schuldensituation zu begleiten, ist sehr wichtig, aber eigentlich muss man sie im Vorfeld verhindern.

Wir erleben immer wieder, dass Vermögen vernichtet wird – anders kann man es nicht bezeichnen –, zum Beispiel bei großen Wertpapierdepots, wo hin und hergeschichtet wird und am Ende kein Geld mehr da ist, weil alles für Abschläge und Provisionen flöten gegangen ist. Wir erleben es immer wieder, dass Leuten im Alter von 75 Jahren ein Bausparvertrag aufgedrängt wird, dass älteren Leuten geschlossene Fonds verkauft werden, wobei sie noch handschriftlich im Beratungsprotokoll – zu dem Thema komme ich gleich noch einmal – vermerkt haben: Ich möchte Sicherheit. – Sicherheit und geschlossene Fonds passen aber nicht zusammen. Ich möchte geschlossene Fonds nicht verteufeln, jede Anlage hat ihre Berechtigung. Es gibt nicht die falsche Anlage, es gibt immer nur das falsche Matching. Man muss immer gucken: Was brauche ich? Was gibt es am Markt? Was passt gut zusammen? Wir erleben immer wieder, dass das eklatant auseinanderklafft. Dabei kann man auch nicht davon sprechen, dass man sich ein bisschen vertan hat, sondern es ist nicht annähernd passend. Gerade bei älteren Leuten erleben wir das massiv.

Die Altersdiskriminierung bei der Kreditvergabe habe ich schon angesprochen. Die Kreditvergabepaxis bzw. die Geldanlageberatung hat sich überhaupt nicht geändert. Hier erleben wir im wahrsten Sinne des Wortes immer wieder Lippenbekenntnisse.

Auf der einen Seite wird davon gesprochen, dass das Gehalt der Berater geändert wird. Auf der anderen Seite sehen wir genau den Wandel: Immer mehr Berater sind angeblich selbstständig, agieren aber unter dem Decknamen und mit den Visitenkarten der Firmen, sind also faktisch im Unternehmen. In dem Moment sind sie aber aus der Diskussion heraus. Das ist zurzeit das Hauptproblem.

Das Thema „Landespolitische Kompetenz“ ist schwierig. Alles, was hier entschieden wird, wird mindestens auf Bundesebene, mittlerweile überwiegend auf EU-Ebene entschieden. Sie könnten beispielsweise ansetzen, indem Sie die Verbraucherzentrale in ihrer Beratung stärken, sodass wir einen besseren Blick darauf haben, um im Land überhaupt zu merken, was passiert. Damit könnten wir die Entwicklungen schneller beobachten. Ansonsten werden die Entscheidungen überwiegend auf anderer Ebene getroffen. Dabei können Sie natürlich Ihren Einfluss geltend machen. Auch das ist wichtig.

Altersspezifische Produkte habe ich eben schon kurz erwähnt. Es wäre insbesondere wichtig, ältere Menschen stärker an das Internet heranzuführen. Das ist ein Punkt, den ich gerne separat erwähnen möchte. Das ist eine gute Möglichkeit für sie, zum Beispiel leicht an ihre Kontoauszüge heranzukommen. Immer mehr Filialen werden abgebaut. Dieser Prozess wird aus kostentechnischen Gründen eher zunehmen als abnehmen. Das Geschäft findet nicht mehr in der Bankfiliale statt. Die wenigsten betreten noch die Geschäftsräume und sagen: Ich möchte gerne meinen Berater sprechen. – Das gibt es vielleicht noch bei einer Baufinanzierung, vielleicht auch noch bei größeren Entscheidungen, wobei die Berater selbst da mittlerweile eher zu den Leuten nach Hause kommen. Genau darauf wiederum muss man einen Blick haben. Das alles klingt erst einmal toll: Der Berater kommt in die vertraute Atmosphäre nach Hause. – Aber dann bekommt solch ein Beratungsgespräch auch ganz schnell den Touch eines Kaffeeklatschs: Wir kennen uns ja so gut, alles ist vertraut. Unterschreib mal hier – im schlimmsten Fall noch blanko –, dann wird schon alles gut. – An der Stelle findet ganz schnell wieder der Missbrauch statt.

Andere Serviceleistungen, die wir jetzt im Ansatz erleben, sind beispielsweise Bargeldlieferungen nach Hause. Es fahren im Prinzip kleine Bullis der Banken oder Sparkassen durch die Gegend und ermöglichen es den Leuten, dort Geld abzuholen. Darin ist dann ein Geldautomat, und da sitzt auch der Bankberater. Dieser Service kommt bei den Verbrauchern, glaube ich, sehr gut an.

Dass wir spezielle 60-plus-Konten oder Ähnliches bräuchten, glaube ich nicht. Es ist nicht so, dass das Produkt an sich angepasst werden muss. Wir haben eher Bedarf im Versicherungsbereich oder bei der Frage: Wie kann ich mein Geld im Alter liquide machen? Da brauchen wir spezielle Produkte, die auf die Zielgruppe zugeschnitten sein müssen.

Beratungsprotokolle sind ein Riesenthema. Im Versicherungsbereich haben wir sie schon mehrere Jahre, im Bankenbereich wurden sie im letzten Jahr für die Beratung über Wertpapiere eingeführt. Alle anderen Produkte sind nicht davon betroffen, nur Beratungsgespräche zu Wertpapieren. Das ist eine weitere Einschränkung. Im Versicherungsbereich werden die Verbraucher mit Informationen zugeschmissen. Sie bekommen 120 Seiten ausgedruckt oder einen USB-Stick, und dann sagen sie: Ja, das

habe ich alles brav gelesen – wie jeder von uns, der genau weiß, wie es ist, wenn man das Kleingedruckte in Schriftgröße acht bekommt, von dem man kaum einen Satz verstehen kann.

Im Bankenbereich erleben wir auch den Missbrauch der Protokolle. Das Protokoll schützt – aber definitiv nicht den Verbraucher. Es löst das Haftungsproblem des Beraters. Darin steht nachher alles Mögliche. Wir haben schon vielfach Protokolle von Verbrauchern vorgelegt bekommen, die uns immer wieder beteuert haben – und zwar glaubhaft, weil sie auch unsere Beratung haben wollten –: Wir möchten etwas Sicheres. Am Ende standen dann Fonds als Empfehlung. Das kann und darf nicht passieren. Hier fehlen weiterhin klare Vorgaben, was in den Protokollen stehen muss. Wenn Sie sich bestmöglich verhalten und Angebote von drei Banken einholen, dann haben Sie danach drei Protokolle, die Sie überhaupt nicht miteinander vergleichen können, weder vom Aufbau noch vom Inhalt noch von dem her, was da geschrieben steht.

Das nächste Thema, das meiner Meinung nach in die Protokolle gehört, ist: Was passiert mit meinem Geld im Einzelnen? Wo geht es hin? Was kostet mich das? – Das steht auf jeder Quittung. Warum das in unserem Bereich ein so großes Problem ist, kann ich nicht nachvollziehen. Es gehört dort dringend hinein. Wir haben gerade – das Beispiel wurde schon angesprochen – bei Lehman die Erfahrung gemacht: Je besser das Protokoll, desto weniger Chancen hat der Verbraucher. Die damalige Citibank hatte ein perfektes Protokoll; es hätte als Vorlage für die jetzigen Forderungen dienen können. Die Situation ist ganz häufig so, dass der Verbraucher am Ende des Gesprächs dazu gezwungen wird, das Protokoll zu unterschreiben und damit den richtigen Inhalt zu bestätigen. Damit ist er juristisch geliefert. Das war's. Er kann nicht belegen, dass irgendetwas anders gelaufen ist.

Viele Banken – beim Rheinischen Sparkassen- und Giroverband stand das auch so nett in der Stellungnahme – sagen: Wir stellen es dem Verbraucher zur Verfügung, damit er unterschreiben kann. – Der Verbraucher darf auf gar keinen Fall unterschreiben. Das ist unsere Empfehlung. Wir empfehlen den Verbrauchern auch, im Nachhinein, wenn sie das Protokoll bekommen haben – selbst wenn sie nicht unterschrieben haben –, und es steht etwas darin, was nicht stimmt, wieder zur Bank zu gehen und das korrigieren zu lassen, sich beispielsweise aus der Risikoeinstufung herausnehmen zu lassen. Ansonsten gilt die Risikoeinstufung erst einmal, und die nächsten Beratungsgespräche bauen genau darauf wieder auf. Hier gilt es, den Verbraucher so weit zu bekommen, dass er kritisch nachliest und auf gar keinen Fall unterschreibt. Bei der momentanen Fassung weiß ich nicht, ob wir überhaupt von Fortschritt sprechen können.

Dr. Martin Theisohn (Landesseniorenvertretung NRW): Frau Dr. Oelmann hat schon extrem viel berichtet. Ich fasse ein bisschen zusammen.

Wir sehen nicht – mit kleinen Ausnahmen –, dass man spezielle altersspezifische Produkte braucht. Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ist das, was die Senioren in der Hauptsache wollen. Dies ist leider nicht durchgängig der Fall. In der „Aktuellen Stunde“ gestern konnten Sie just einen solchen Fall sehen, wie ihn Frau Dr. Oel-

mann gerade geschildert hat, nämlich: Jemand beteuert, dass er eine sichere Geldanlage will, maximal für ein halbes Jahr. Die Dame, 83 Jahre alt, kam dann nach Hause und stellte fest, dass sie für einen Fonds unterschrieben hat, festgelegt bis 2015. Die entsprechende Bank, die auch mit C anfängt, aber nicht Citi heißt, hat sich anschließend geweigert, irgendetwas Positives daraus zu machen. Da ist ein Vertrauensmissbrauch geschehen. Es ist etwas anderes, wenn jemand Vermögen im Millionenbereich hat. Dann muss er Möglichkeiten haben, sich extern und nicht nur in der Bank beraten zu lassen. Das wäre eine wichtige Sache.

Die Umkehrhypotheken sehen wir genauso kritisch wie Frau Dr. Oelmann; denn es könnte sein, dass das Vermögen aufgebraucht ist, bevor es tatsächlich wichtig geworden ist. Deshalb habe ich meiner Stellungnahme eine Untersuchung der Stadt Köln beigelegt, die zeigt, dass ein relativ großer Teil von Senioren unverschuldet in Notlagen kommt. Eine Ursache dafür ist, dass jemand seinen Partner verliert und dann auf die eigene Rente angewiesen ist, die in der Regel nicht reicht. Oder es erkrankt jemand und muss dann – besonders jetzt nach der neuen Regelung – in der gesetzlichen Krankenkasse fast unbegrenzt Zusatzleistungen in Anspruch nehmen. Das ist eine große Schwierigkeit. An dieser Stelle muss etwas getan werden.

Wir haben damals für Köln gesagt: Wir brauchen eine aufsuchende Schuldnerberatung für Senioren, weil das Ziel völlig anders geworden ist. Das Ziel ist nicht mehr, jemanden wieder in den Arbeitsmarkt zu bringen, wenn er entschuldet ist – das ist alles vorbei –, sondern das Ziel ist, dass endlich die Pression verschwindet, dass die Kreditaufkäufer jeden Monat einmal vor der Tür stehen und fragen: Wo ist das Geld? – Dafür braucht man eine aufsuchende Schuldnerberatung, häufig auch deshalb, weil es tatsächlich zu spät ist, wenn sich die Personen Hilfe holen. Es wäre ganz wichtig, dass die Banken sehr viel früher sagen: Geben Sie acht, Sie kommen in eine Liquiditätsfalle!

Ich hatte gerade wieder einen solchen Fall: üblicherweise eine Selbstständige, die mittlerweile 75 Jahre alt ist und nun im letzten Jahr die letzte Vermögenstranche von 15.000 € aufgezehrt hatte. Dann sagte die Bank: Sie brauchen jetzt Grundsicherung. – Die Grundsicherung zieht sich aber sechs Monate hin, weil es immer heißt: Sie hatten doch gerade 15.000 €. Dass davon innerhalb von zwölf Monaten bei einer monatlichen Ausgabe von 1.000 € nicht mehr viel übrig bleibt, ist relativ leicht einzusehen, es war aber dem Sachbearbeiter schwer zu vermitteln. Da wurden zwar hilfreiche Hinweise gegeben, aber nicht rechtzeitig von der Bank gedrängt: Sie müssen etwas tun, damit Sie auch weiterhin über die Runden kommen. – Zusätzlich war diese Frau auch noch krank, sie hatte eine Herzoperation hinter sich usw. Das heißt, alles, was möglich ist, kam da zusammen. Die Beratungsaufgabe der Banken ist sehr groß, und sie sollten sich den Schuh auch wirklich anziehen; denn sie haben in der Vergangenheit von diesen Leuten, die ihre Kunden waren, auch entsprechend profitiert.

Zu dem Geldlieferservice: In Köln gibt es eine Bank, die das macht. Diese Bank hat zusätzlich geschulte Berater für Senioren, die darauf achten, dass Beratungen rechtzeitig erfolgen. Das wünschen wir uns auch von den Sparkassen. Wir haben bei der Sparkasse in Köln nachgefragt. Dort hieß es: Das ist zu aufwendig, das machen wir nicht. – Deshalb der Hinweis in unserer Stellungnahme: Es ist nicht so. Wir haben

immerhin eine sehr große Kasse, die schon überlegen könnte, bestimmte Dinge in diese Richtung zu tun.

Ich will noch darauf hinweisen, dass die Sparkassen, die bisher flächendeckende Angebote hatten, die Zahl ihrer Filialen zurzeit extrem reduzieren. Das führt dazu, dass plötzlich ganze Stadtteile ohne eine entsprechende Finanzversorgung dastehen. Hier müssten die Finanzinstitute erstens untereinander kooperieren. Zweitens wäre die rollende Bank, die Frau Dr. Oelmann schon angesprochen hat, eine Lösung. Wir müssen ohnehin insgesamt etwas mehr in Quartierstrukturen denken als nur daran, dass das in der Stadt angeboten wird. Denn das Problem von älteren Leuten ist die Distanz. Wenn man sich mit dem Rollator bewegt, ist es schwierig, große Distanzen zu überwinden. Das heißt, eigentlich alles muss fußläufig erreichbar sein.

Es wäre schön, wenn die 80-, 85-, 90-Jährigen alle schon im Internet wären. Wir propagieren das natürlich und tun das, was wir dazu tun können, aber es ist eine Illusion. Es ist gut, dass wir dafür sorgen, dass die Nachwachsenden das nun lernen und ihre Scheu gegenüber dem Internet abbauen, aber trotz allem muss man sagen: Die Beratung vor Ort ist immer noch das Wichtigste.

Zur Schuldnerberatung: Ich bin der Meinung, das ist etwas Spezifisches, das an ganz verschiedene Stellen angebunden sein kann. Die Verbraucherberatung wäre sicher eine mögliche Stelle, wobei sie eher das Problem hat, den aufsuchenden Anteil zu realisieren. Nach den Erfahrungen aus Köln wäre ich dafür, eine aufsuchende Schuldnerberatung lokal an die ohnehin nach § 4 des Landespflegegesetzes vorhandenen Senioren- und Pflegeberater anzubinden. Dort schlagen die entsprechenden Schuldnerinnen und Schuldner häufig auf und können dann anschließend besser versorgt werden.

Klaus Uwe Meier (BAGSO): Es ist schon sehr viel gesagt worden. Die Verbraucherzentrale ist eine tolle Einrichtung, der wir uns auch bedienen, wenn wir Banken dafür belohnen, dass sie sich seniorengerecht aufgestellt haben. In der Kriterienliste für eine seniorengerechte Bank, die ich unserer Stellungnahme als Anlage beigefügt habe, ist vieles enthalten, was Ihre Fragen beantwortet. Trotzdem möchte ich noch einmal auf das Thema „Altersspezifische Produkte“ eingehen: Niemand will ein altersspezifisches Produkt haben. Es darf schon gar nicht diese Bezeichnung haben. Das wird nicht nachgefragt. Wir wissen, dass Bedarfe in Richtung Pflege bestehen: Wie finanziere ich später meine Pflege? Wie mache ich meine Alterssicherung? Hier brauche ich eine kompetente Beratung und nicht ständig wechselnde Berater. Das ist ein großes Problem. Von unserer Klientel hören wir immer wieder, dass ständig neue Leute an den Beratungstheken stehen, obwohl sie dort gar nicht gerne stehen möchten, sondern lieber in ein Beratungszimmer gehen und dort intensiv und korrekt beraten werden wollen. Dabei ist es völlig egal, wie alt der Berater ist, Hauptsache er ist kompetent.

Zum Thema „Altersdiskriminierung“: Wir kennen die Dimension nicht, sondern können sie nur erahnen. Unsere Erfahrungen will ich an zwei Beispielen klarmachen. Ein 60-Jähriger kam zu uns und sagte: Können Sie sich vorstellen, dass meine Bank mir mit meinem Geburtstagsgruß meinen Überziehungskredit gekündigt hat? – Als er

dann gefragt hat: „Ich habe den Überziehungskredit eigentlich noch nie gebraucht, warum haben Sie ihn gekündigt?“, hat die Bank geantwortet, man hätte ihm dieses Schreiben zum Schutz zukommen lassen. Eine andere Frau erzählte, dass sie ein Auto kaufen wollte und dann bei der Finanzierung gesagt bekommen hat, so ein großes Auto würde man nicht finanzieren, eine kleinere Version entspräche eher ihrem Alter. – Das ist ganz klar Altersdiskriminierung. Sie lässt sich nur nicht fassen, nicht beweisen. Das ist das große Problem. Aber dass es sie gibt, davon sind wir überzeugt.

Zur Umkehrhypothek: Das ist ein teures Ungetüm. Wir raten jedem davon ab, so etwas zu machen. Im Moment ist diese Situation noch nicht aktuell. Ein Haus ist schnell verzehrt, es ist unglaublich schnell aufgebraucht. Die Zinsen sind sehr hoch, sie liegen bei über 7 %. Auch nicht jedes Haus wird finanziert. Es muss eine entsprechende Lage haben, sonst ist die Bank nicht bereit, einen Kredit dafür zu geben. Dabei spielen viele Dinge eine Rolle. Auch hier meine ich, muss die Verbraucherzentrale die Aufgabe bekommen, eine seriöse Beratung aufzustellen. Das halte ich für unglaublich wichtig.

Noch gar nicht gesprochen haben wir über die Hemmschwelle Technik. Die älteren Menschen, vor allen Dingen die blinden oder im Rollstuhl sitzenden älteren Menschen, haben große Probleme, die Automaten zu bedienen. Die Touchscreen-Automaten, die neuerdings aufgestellt werden, machen es einem Blinden besonders schwer. „Das ist ein Höhepunkt der Technik“, hat man uns bei den Sparkassen erzählt; die neue Generation von Automaten sei grundsätzlich darauf ausgerichtet. Wir wissen, dass das so nicht geht und sind mit unseren Verbänden, in dem Fall dem Deutschen Blinden- und Sehbehindertenverband und dem Deutschen Schwerhörigenbund, in konkreten Gesprächen, um das abzustellen. Es darf nicht in diese Richtung gehen. Wir wirken auch im Rahmen unserer Verbraucherempfehlungen sehr darauf hin, dass barrierefreie Automaten aufgestellt werden, die für alle Generationen eine einheitliche, seriöse Automatenbedienung möglich machen.

Wir zeichnen die Sparkassen nur dann aus, wenn sie garantiert weiterhin an ihrem Ort verbleiben oder bereit sind, zum Beispiel einen Geldlieferservice einzurichten, wie er gerade von Herrn Dr. Theisohn erwähnt wurde. Die Volksbank, über die er gesprochen hat, haben wir ausgezeichnet, weil sie sich für die älteren Menschen einsetzt und entsprechende Programme entwickelt hat.

Vorsitzender Günter Garbrecht: Herzlichen Dank. Es gibt auch noch eine zweite Runde. Wir hatten uns vorgenommen, diesen Punkt in einer Stunde abzuhandeln. Ich bitte daher darum, die Fragen präzise zu stellen. Zudem war die erste Antwortrunde der Sachverständigen sehr umfangreich und auch sehr erkenntnisreich.

Elisabeth Veldhues (SPD): Darauf will ich gerne eingehen; denn meinen Fragenkatalog kann ich mir schenken. Ich finde es ärgerlich, dass heute – wir reden über Finanzdienstleistungen – kein Vertreter des öffentlich-rechtlichen Bankensektors, des Sparkassen- und Giroverbandes, anwesend ist. An ihn hätten sich meine Fragen gerichtet, da seine schriftlichen Aussagen in diametraler Differenz zu den Aussagen

stehen, die wir von Ihnen hier schriftlich bekommen und auch heute gehört haben. Das zu erörtern wäre wichtig gewesen. Ich halte das für eine Diskriminierung des Antrags und der Anhörung. Es handelt sich nicht um einen Zweimannbetrieb, man hätte sicher eine fachkompetente Person abstellen können. Gerade zu Finanzdienstleistungsprodukten hätten wir auch die Anbieterseite hören wollen. Mich ärgert über alle Maßen, dass der öffentlich-rechtliche Sektor diese Gelegenheit nicht wahrnimmt, sondern uns mit einer schriftlichen Stellungnahme abspeist.

Ich hätte gerade Fragen nach Beratungsangeboten und zu der Umkehrhypothek – wir alle kennen den Schlager „Unser Oma ihr klein Häuschen“ – gehabt. Wie kann ich dieses Häuschen im Alter für mich verwertbar machen, nicht erst für die Pflege, sondern vielleicht auch schon, um eine kleine Witwenrente aufzubessern? Die Möglichkeiten gibt es. Mich hat sehr gewundert, dass der Sparkassen- und Giroverband diesem Produkt wohl zugeneigt ist, aber, um das Risiko auszuschalten, nach einer staatlichen Garantie ruft. Das ist sehr bemerkenswert. Das zu erörtern wäre wichtig gewesen. Leider ist diese Chance vertan, der Diskutant ist nicht da.

Rainer Bischoff (SPD): Meine sehr geehrten Damen und Herren! Uns als Sozialdemokraten interessiert die Frage der Schuldner und der Diskriminierung bei Kreditvergaben. Erstens. Haben Sie einmal versucht, einen Nachweis dazu zu erbringen, indem Sie an einem Tag „Wallraff“ gespielt haben? Ich stelle mir vor, wenn Frau Dr. Oelmann und Herr Meier am selben Tag zu demselben Berater in derselben Bank gehen und dabei eine ähnliche Solvenz, ein ähnliches Einkommen angeben, dann müsste man doch relativ schnell nachweisen können, ob sie ähnliche oder ganz unterschiedliche Darlehensangebote bekommen. Ist so etwas einmal gemacht worden?

Zweitens. Frau Dr. Oelmann, haben Sie einen Lösungsvorschlag für uns? Was kann man machen, wenn man das nur vermutet? Was können wir als Gesetzgeber tun, um die Diskriminierung abzuschalten?

Bernhard Tenhumberg (CDU): Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Ich habe eine Frage an die Verbraucherzentrale. Sie haben die Missstände von falschen Anlageformen dargelegt. Ich hätte das gern etwas konkreter. Können Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen sagen, dass bestimmte Institutionen, Bankengruppen oder Regionen besonders davon betroffen sind?

Zu den Umkehrdarlehen: Ich stelle hier erhebliche Meinungsunterschiede zwischen den Vertretern der Senioren fest, einmal auf Bundesebene, einmal auf Landesebene. In anderen Ländern Europas und auch international ist das Umkehrdarlehen gang und gäbe. Es geht um die Menschen, die wenig Einkommen und keine liquiden Mittel haben, aber über ein nicht schnell verwertbares Vermögen verfügen. Es sind meistens Menschen im Rentenalter, die ein Wohnhaus haben, aber mit ihrer Rente, weil zum Beispiel der Lebenspartner verstorben ist, nicht auskommen und sagen: Ich möchte gerne 300 oder 400 € mehr haben, ich habe doch ein schuldenfreies Häuschen. – Die demografische Entwicklung schreitet voran, in Zukunft noch mehr. Ältere Menschen, die keine Kinder haben oder deren Kinder gut versorgt sind, die weit weg

nach München oder in andere Länder Europas gezogen sind, sagen: Ich möchte auch im Alter noch vernünftig leben können. Meine Kinder sind versorgt. Warum soll ich mein Vermögen den Erben hinterlassen?

International wird es zumindest so gesehen. Sie von der Seniorenvertretung Nordrhein-Westfalen sehen das ähnlich. Warum sollen wir nicht verlässlich, ohne oder mit wenig Risiko, eine Möglichkeit über Umkehrdarlehen schaffen, damit die monatliche Rente aufgebessert werden kann? Können Sie sich ein System ohne staatliche Hilfe vorstellen? Das ist ja das Einfachste, was man machen kann; das kann jeder. Es gibt international verlässliche Systeme, die zum Schutz der Verbraucher zu vernünftigen Konditionen entwickelt wurden, um dieser Gruppe von älteren Menschen ein schönes Leben zu gönnen. Da ist der Gesetzgeber gefordert, zum Beispiel über die NRW.BANK: ob es sich um Bürgschaftsfonds handelt oder ob die Bank selbst die Kredite an die jeweiligen Bankinstitute weiterleitet. Es gibt viele Möglichkeiten, zum Beispiel Prämienmodelle. Sie haben ihr Vermögen und entscheiden für sich: Ich möchte bis ins hohe Alter einen bestimmten Lebensstandard haben. – Wäre so etwas eventuell über die NRW.BANK zu gestalten?

Andrea Asch (GRÜNE): Vieles hat Frau Veldhues schon angesprochen. Ich finde es sehr bedauerlich, dass sich der RSGV nicht in der Lage sah, zumindest eine Vertreterin oder einen Vertreter hierherzuschicken. Wir alle haben Verständnis, wenn der Präsident, Herr Breuer, nicht selber kommt.

Ich habe vorhin nach den Gestaltungsmöglichkeiten auf Landesebene gefragt. Hier hat der RSGV eine ganz zentrale Rolle, weil sich die kommunalen Unternehmen, die örtlichen Sparkassen, im Sinne von Good Governance bestimmte Regeln setzen können. Er hat die Entschließungserklärung in seiner Stellungnahme angesprochen. Ich hätte gerne gewusst – vielleicht kann man den RSGV im Nachgang zu dieser Anhörung noch einmal darauf ansprechen –: Was ist daraus geworden? Man hat eine schöne Erklärung formuliert, zusammen mit der NRW.BANK wurde auch Zeit investiert. Wie wirkt sich das in der Praxis aus? – Das ist der erste Aspekt.

Der zweite Aspekt – dieser bezieht sich auch auf die Sparkassen – betrifft die Barrierefreiheit; auch das hat Herr Breuer in der Stellungnahme beschrieben. Herr Meier, Sie haben es eben angesprochen. Das alles sind Hindernisse, die sich eher auf gehbehinderte Menschen beziehen – Rollstuhlfahrer brauchen einen guten Zugang. Gerade im Alter treten aber auch Sinnesbeeinträchtigungen – Schwerhörigkeit, Sehbehinderungen – auf. Da müssen wir noch sehr viel besser werden.

Der dritte Aspekt: Man darf nicht unterschätzen, dass die zunehmende Zahl an Onlineangeboten es älteren Menschen immer schwerer macht, günstige Angebote auffindig zu machen und solche Verträge einzugehen. Es ist ein Dickicht, das wissen wir alle. Es geht um Kostenersparnisse. Dort sitzt kein Mitarbeiter, keine Mitarbeiterin mehr, alles wird online erledigt. Die Kosten werden ganz klar auf den Verbraucher, den Kunden verlagert. Die Ansprache durch einen Kundenberater oder eine Kundenberaterin, also durch einen Menschen, bedeutet aber für viele ältere Menschen, die in ihren Kontakten eingeschränkt sind, auch Lebensqualität. Wenn man in irgendwelchen Warteschleifen in Telefonhotlines usw. landet, ist die Möglichkeit des

konkreten menschlichen Kontakts nicht gegeben. Können Sie dazu noch etwas sagen?

Dr. Carolin Butterwegge (LINKE): Ich möchte jetzt kein Koreferat halten, sondern habe nur eine Frage, die aber etwas umfassender ist. Es geht um eine persönliche Einschätzung der Sachverständigen, ich bitte allerdings um eine kurze Antwort. Wie stehen Sie zu Finanzprodukten als Teil der kapitalgedeckten Altersvorsorge? Halten Sie das für eine empfehlenswerte Form?

Bernhard von Grünberg (SPD): Mir scheint die Stärkung der Verbraucherzentrale wegen der komplizierten Finanzdienstleistungsmärkte, aber auch wegen der Schuldnerberatung dringend notwendig zu sein. Wir haben 10 % überschuldete Haushalte. Da scheint ein echter Mangel zu herrschen. Nun ist das eigentlich kein Landesthema, sondern ein Bundesthema. Auf der Bundesebene findet zurzeit eine Diskussion statt. Wie ist der Sachstand? Den Verbraucherzentralen sollen, so wie ich es mitbekommen habe, möglicherweise mehr Rechte eingeräumt werden in Bezug auf ein Extraklagerecht, ein Gütesiegel für bestimmte Finanzprodukte. Wie kann man die notwendigen zusätzlichen Stellen dafür finanzieren? Das ist eigentlich eine Bundesaufgabe im Rahmen des Finanzdienstleistungsbereichs, damit man ihn insgesamt besser in den Griff bekommt.

Dasselbe gilt für die Schuldnerberatung. Auch da ist ein Riesenbedarf vorhanden. Es gab die Situation, dass die Sparkassen die Schuldnerberatung finanziert haben, die anderen Banken nicht. Ist hier eine Initiative notwendig, um die Schuldnerberatung auch von denen finanzieren zu lassen, die mit für die Verschuldung verantwortlich sind?

Vorsitzender Günter Garbrecht eröffnet die zweite Antwortrunde.

Klaus Uwe Meier (BAGSO): Die Frage nach der kapitalgedeckten Altersvorsorge spielt bei unserer Klientel eine ganz wesentliche Rolle, allerdings fehlt sehr oft das Vermögen dafür, eine solche Vereinbarung zu treffen. Was die Rente angeht, verlässt man sich immer noch zu sehr auf den Gesetzgeber. Vielleicht bekommt man noch eine kleine Firmenrente, aber Geld für die Altersversorgung ist schwer zu erreichen. Die nächste Generation wird eher in diese Richtung denken müssen. Wie aber soll das bei den 60- oder 70-Jährigen noch gehen? Das ist einfach nicht mehr möglich. Da müssen andere Wege beschritten werden.

Lassen Sie mich noch etwas zu der Umkehrhypothek sagen. Das Haus wird nur zu 60 % beliehen. Die Beleihkosten muss derjenige tragen, der den Kredit in Anspruch nimmt. Es ist garantiert, dass er in dem Haus wohnen bleiben kann. Das ist das Wesentliche und auch das Ziel eines solchen Kredits. Wir haben die Banken gefragt, was sie von der Umkehrhypothek halten. Sie haben geantwortet: Davon halten wir nicht furchtbar viel, aber wenn wir einen solchen Fall haben, dann werden wir eine individuelle Lösung finden. – Ein Beispiel: Man wird eventuell nur die Tilgung einer

Hypothek in Erwägung ziehen und den Zins nicht erheben. Das ist ein Weg in diese Richtung.

Dr. Martin Theisohn (Landesseniorenvertretung NRW): Ich will an der gleichen Stelle ansetzen. Herr Tenhumberg, Sie haben darauf hingewiesen, dass es darum geht, die Liquidität zu verbessern. Wir haben gesagt: Es ist äußerst schwierig einzuschätzen, wie lange das notwendig ist. Das heißt, es ginge eigentlich nur im Rahmen eines Versicherungsverfahrens, also einer Lebensversicherung, die vor Ableben ausgezahlt wird, aber bis zum Lebensende reicht. In dem Antrag der CDU heißt es: bis zur Aufnahme in ein Pflegeheim. – Das ist nicht der richtige Zeitpunkt, um nicht mehr davon zu profitieren. Da kann ich Herrn Meier nur recht geben: Es gibt in diese Richtung noch keine Versicherungslösung. Ich kann mir auch nicht leicht vorstellen, wie man so etwas berechnet. Wenn Sie mit 75 feststellen, dass Ihre Liquidität nicht mehr ausreicht – wer weiß, ob Sie 90, 95 oder 100 Jahre alt werden? Da bestehen extrem viele Schwierigkeiten. Wir halten die Umkehrhypothek deshalb nicht für etwas besonders Wünschenswertes.

Zu der Frage nach der kapitalgedeckten Altersvorsorge: Herr Meier hat recht, das ist für diejenigen, die bereits in höherem Alter sind, irrelevant. Nach den Erfahrungen von 2008 und 2009 hätte ich große Hemmungen, eine rein privatkapitalmäßige Deckung vorzuschlagen. Bei den Lebensversicherungen zum Beispiel geht der Überschuss gegen null, und die Garantiezinsen, die ursprünglich bei 4 % lagen, liegen jetzt bei 2 %. Das heißt, Sie haben noch nicht einmal den normalen Ansparwert erzielt. Nach den Erfahrungen, die wir gemacht haben, kann ich wenig nachvollziehen, dass man immer noch auf Kapitaldeckung setzt.

Bei den nächsten Veränderungen im Bereich der Pflegeversicherung ist auch wieder die dritte Säule im Gespräch. Das ist genauso wenig zielführend wie bisher. Sie wissen, dass sich die Riester-Rente nur deshalb rechnet, weil der Staat extrem viel draufgibt. Wenn er das Gleiche direkt in die Rentenversicherung einzahlen würde, hätten wir deutlichere Erfolge.

Ich will noch einmal sagen, dass die Verbraucherzentrale in Nordrhein-Westfalen wo irgend möglich gestärkt werden sollte und müsste. Man kann sich lange überlegen, ob das eine kommunale oder eine allgemein gesellschaftliche Aufgabe ist. Aber wir brauchen die unabhängigen Beratungsstellen nicht nur wegen der Schuldnerberatung, sondern auch wegen der Beratung im Bereich der Verträge. Dort ist kein eigenes Interesse vorhanden und wenn, dann ist es äußerst diffizil, tatsächlich unabhängig zu beraten.

Dr. Annabel Oelmann (Verbraucherzentrale NRW): Zur Diskriminierung bei Krediten: Wenn ich an einem Tag zweimal zu derselben Bank mit denselben Dingen gehen würde, bekäme ich wahrscheinlich unterschiedliche Angebote. Das liegt daran, dass der Zinssatz mit einer Zweidrittelmehrheit festgelegt wird: Zwei Drittel der betroffenen Verbraucher bzw. all derer, die sich online bewerben, die telefonisch anfragen, müssen denselben Zinssatz bekommen. So ist der Zinssatz im Moment im BGB geregelt. Das ist sehr verwirrend. Wir können das überhaupt nicht nachvollziehen

und erwarten hier riesige Abmahnpotenziale bzw. Schwierigkeiten auf Verbraucherseite. Wenn wir drei hingingen, wäre es überhaupt nicht mehr vergleichbar, weil schon unsere Rahmenbedingungen, selbst wenn das Gehalt identisch wäre, so unterschiedlich sind, dass keiner von uns den gleichen Zinssatz wie ein anderer von uns bekommen würde. Selbst wenn ich heute und morgen online einen Antrag stellen würde, bekäme ich höchstwahrscheinlich unterschiedliche Zinssätze.

Vorschläge zur Abschaffung: Das sollte man anders festlegen, die Zweidrittelformulierung ist absolut verwirrend. Es bleibt zu beobachten, ob sie überhaupt so gesetzlich stehen bleiben wird oder ob wir da direkt ansetzen können. Ich denke, das kann so nicht bleiben, zumindest müsste noch etwas nachgebessert werden.

Auf die Frage, ob bestimmte Kreditinstitute schlecht beraten, kann ich schwerlich antworten. Ich sage: zum Teil. Wenn große Tests stattfinden, gibt es fast durch die Bank negative Auffälligkeiten; das ist nicht die Frage. Mit einzelnen Institutionen oder Strukturvertrieben haben wir jahrelange negative Erfahrungen. Bei denen kann man sagen: Wenn jemand dahin geht, geht es immer wieder schief. – Es ist schwer, dagegen vorzugehen. Wenn Sie unsere Abmahnlisten etc. beobachten, können Sie erkennen, wer – egal, wogegen wir vorgehen – immer dabei ist. Das sind gern Institute, die regelmäßig den Namen ändern, neue Imagekampagnen fahren und große Werbekampagnen starten. Mehr kann ich dazu nicht sagen.

(Heike Gebhard [SPD]: Sind die Abmahnlisten öffentlich?)

– Sie werden normalerweise weitergereicht. Wir geben auch selber Pressemitteilungen heraus, wenn wir gewinnen. Gegen diese Kandidaten gewinnen wir meistens, weil es so eklatante Verstöße sind. Wir gehen manchmal auch gegen Dinge vor, bei denen wir sagen: Mal schauen, ob die Klausel Bestand hat. – Da gewinnen wir in der Regel.

Die Umkehrhypotheken sind ein schwieriges Thema. Es gibt definitiv eine kleine Zielgruppe, für die das etwas ist – das will ich gar nicht abstreiten –, es ist aber kein Massenprodukt. Es ist auch nicht mit dem vergleichbar, was aktuell im Ausland stattfindet. Da hat das Produkt großen Anklang gefunden. Wir reden aber von Ländern, in denen es eine gesetzliche Rente in dem Maße wie bei uns gar nicht gibt. Das kann man schwer vergleichen. Das Problem im Moment ist, dass im Prinzip nur zwei Anbieter am Markt sind, von denen einer behauptet, noch nicht mal eine zweistellige Abschlusszahl zu haben. Der andere redet von einer knapp dreistelligen Abschlusszahl. Das heißt, wir haben keine Erfahrungen.

Hier herrscht auch Rechtsunsicherheit. Niemand weiß, was passiert, wenn doch jemand vorzeitig ins Pflegeheim muss, wenn doch irgendetwas anderes geschieht. Viele Rechtsfragen sind völlig ungeklärt. Trotzdem sind wir der Meinung, es könnte etwas für die Zielgruppe sein: Man hat eigentlich genug Geld, möchte in seinem Haus wohnen, Erben sind nicht da, aber das Geld soll nicht verkommen. Warum also nicht an das Haus herangehen? – In dieser Konstellation kann ich es nachvollziehen. So sieht aber nicht der typische Verbraucher aus, der nach diesem Produkt fragt. Dieser hat vielmehr ein in der Regel dauerhaftes Liquiditätsproblem. Genau dafür ist die Umkehrhypothek keine Lösung.

Die Landesbank Schleswig-Holstein war die erste Landesbank, die ein entsprechendes Produkt auf den Markt gebracht hat. Die Landesbanken haben sich vor einiger Zeit – ich glaube, vor zwei Jahren – alle dazu bekannt: Wir wollen ein Produkt auf den Markt bringen, wir wollen uns hier aufstellen. – Die NRW.BANK – wir haben dazu schon Gespräche mit ihr geführt – ist aber wieder zurückgerudert. Wir wissen im Moment nicht, woran es im Einzelnen liegt. Wahrscheinlich geht es um die Absicherung, den Garantiefall: Was ist, wenn jemand soundso alt wird? Was ist, wenn vorher etwas passiert? Hier herrschen Unsicherheiten. Solange nicht mehr öffentlich-rechtliche Anbieter am Markt sind, ist es auf jeden Fall sehr problematisch. Vorher hatten schon andere private Anbieter, große deutsche Privatbanken, Angebote am Markt, die aber allesamt wieder verschwunden sind. Wahrscheinlich lag es an den geringen Abschlusszahlen, aber auch an den damit verbundenen Problemen.

Zu den Möglichkeiten auf der Landesebene: Der RSGV, die NRW.BANK sind Ihre Gesprächspartner. Hier können Sie auf jeden Fall ansetzen. Sie haben auch den Einfluss auf der Bundesebene, ein ganz wichtiger Aspekt.

Zu den Onlineangeboten und dem Punkt, dass günstige Angebote nicht für Ältere gelten: Das ist pauschal so. Es gibt ganz viele Menschen, die keine Freunde von online sind. Onlinebanking hat auch viele Tücken und Risiken. Ein sicheres System im Onlinebereich gibt es meiner Meinung nach nicht. Wir streben nach immer mehr Sicherheit und rüsten auf beiden Seiten auf – die Kriminellen immer weiter voraus, und der Rest rüstet immer nach –, aber hundertprozentige Sicherheit gibt es nicht. Dass das Angebot, das man so am Markt bekommt, teurer ist, gilt in aller Regel. Alles, was Sie online abschließen – Onlinebanking, Direktbanken –, ist immer billiger, weil das ganze System dahinter – Filialen, Geldautomaten etc. – nicht da ist.

Trotzdem bringt es etwas Spannung auf den Markt und wenn es nur um die Diskussion über die Geldautomaten geht, die wir erleben. Das ist eine Entwicklung, die für einen Teil der Bevölkerung, sowohl Jüngere als auch Ältere, attraktiv ist. Dass niemand über 60 ins Internet geht, stimmt nicht. Wir haben ein Portal nur für Ältere. Sie sind zum Teil sehr fit, sehr agil, stellen absolut kritische Fragen und sind vor allem sehr beteiligt. Sie fragen viel kritischer nach, haben Interesse an Informationen und wollen nicht mit Allgemeinplätzen zugeschwemmt werden. Es wird definitiv immer beide Sektoren geben, und es ist gut, dass hier ein stärkerer Wettbewerb stattfindet. Die Geldautomaten sind nur ein positives Beispiel, auch wenn wir im Moment keine gute Lösung haben. Es wird zwar jetzt angezeigt, wie teuer es ist, aber wir entfernen uns nicht von der 5-€-Grenze. Trotzdem ist es ein Schritt in die richtige Richtung, dass ein stärkerer Wettbewerb stattfindet.

Die kapitalgedeckte Altersvorsorge schätze ich genauso ein wie meine Kollegen. Das Hauptproblem ist: Wenn regelmäßig eine Vernichtung passiert, wie sie jetzt bei der aktuellen Finanzkrise stattgefunden hat, dann ist das System begrenzt tragfähig, auch für die zukünftigen Generationen. Der Einzelne kann Glück haben, aber die Masse bleibt auf der Strecke. Hier muss man dafür sorgen, dass der Verbraucher aufgeklärter, wissender wird. Mit Schulbildung sollte jeder wissen: Welche Versicherungen brauche ich? Was sind die wichtigsten Standbeine? Wie sind welche Produktklassen aufgestellt? Welche Vor- und Nachteile haben Fonds? Worauf sollte ich

beim Girokonto achten? Ist ein Depotwechsel eine kritische Angelegenheit? – Das Wissen ist nicht im Ansatz da, egal von welcher Schulform wir ausgehen.

Das Gleiche erleben wir bei anderen Verbraucherrechtsthemen: Wie schließe ich Verträge? Worauf muss ich achten? Was kann eine Blankounterschrift bedeuten, die leider immer wieder vorkommt? Man mag es nicht glauben, aber das ist bei uns leider tägliche Praxis. Hier muss man ganz klar beim Verbraucher ansetzen – er muss besser aufgestellt sein – und dann bei den Verbraucherzentralen. Ich kann es nur betonen: Unsere Aufgabe ist es, genau da anzusetzen: den Verbraucher bei seinem Wissensstand abzuholen und ihn zu einer aufgeklärten Entscheidung zu bringen. Wir entscheiden nicht für den Verbraucher, das wollen wir nicht, das ist nicht unser Gebiet. Das möchte der Verbraucher zum Teil gerne, das ist gar nicht die Frage, das ist aber nicht unsere Aufgabe. Unsere Aufgabe ist es, jeden so weit zu bringen, dass er die Produkte versteht. Wenn jemand ein Produkt nicht versteht, kann ich nur sagen: Dann ist es ungeeignet. – Wenn ich ein Produkt eine Stunde lang erklärt habe und jemand versteht es nicht, sollte er es nicht abschließen. Wenn er es verstanden hat, muss er wissen: Was sind meine Vor- und Nachteile? Worauf muss ich achten? Welche Bedingungen muss ich erfüllen? – Das ist der wichtigste Schritt in dem Zusammenhang.

Zur Stärkung auf Bundesebene, zum Extraklagerecht der Verbraucherzentralen: Das wäre eine tolle Sache, wenn es käme. Davon abgesehen würde es uns nur zukünftig helfen. Wir klagen viel, auch zu vielen AGB-Klauseln, das bedeutet aber immer: Erst wenn wir höchstinstanzlich gewonnen haben, ändert sich etwas für die Zukunft.

Um nur ein kleines Beispiel zu bringen: Wir kämpfen gerade massiv gegen den Anscheinsbeweis bei EC-Karten. Ihnen wird die EC-Karte gestohlen, vor und nach Ihnen war niemand am Geldautomaten, das heißt, Sie sind kein typisches Skimming-Opfer. Wenn jemand die Karte innerhalb kürzerer Zeit benutzen kann, sagt der Anscheinsbeweis: Sie müssen die PIN draufgeschrieben oder im Portemonnaie gehabt haben, ansonsten hätte das nicht passieren können. – Das haben wir schon im Jahr 2002 nicht geglaubt und hatten auch glaubhafte Fälle, mit denen wir immer noch vor Gericht sind. Das Thema ist immer noch nicht durch. Wir reden mittlerweile von einem völlig anderen Sicherheitsstandard. Die gleichen Probleme haben wir inzwischen bei Kreditkarten, die im Internet mit sogenannten Sicherheitscodes eingesetzt werden. Auch dort „kilt“ der Anscheinsbeweis den Verbraucher. Hier kämpfen wir für eine Beweislastumkehr. Das ist aber, wie man sieht, ein Prozess von mindestens einem Jahrzehnt. Vielleicht dauert es auch 15 oder 20 Jahre, vielleicht erreichen wir es nie. Das bedeutet, in der aktuellen Situation hilft es dem Verbraucher nicht, es hilft nur zukünftig.

„Gütesiegel“ klingt immer toll und verlockend: Wir machen auf alles ein Siegel – es ist grün, gelb, rot, verschiedene Ampelsysteme oder drei Sterne –, und dann wissen wir, es ist gut. Ein Gütesiegel ist genau so gut, wie es kontrolliert wird, wie die Kriterien transparent sind, wie jemand überprüft, wann dieses Siegel wozu vergeben wird. Wir erleben das im Moment bei nachhaltigen Geldanlagen: Verbraucher haben ein großes Interesse, ihr Geld nachhaltig anzulegen, häufig nachhaltig für sich selbst – ich will mein Geld wiedersehen –, aber auch in dem Sinne, dass sie gerne in grüne Sa-

chen investieren möchten, dass sie gewisse ethische Ansprüche haben. Wir kommen aber nicht zu Vertragsabschlüssen, weil der Verbraucher nicht in der Lage ist, Entscheidungen zu treffen. Er wird mit Kriterien bombardiert und versteht gar nicht, wonach er vorgehen soll. Meistens sagt er: Dann eben nicht, dann gehe ich irgendwann in einen einfacheren Entscheidungsprozess.

Eine Finanzierung der Stellen für die Verbraucherzentrale von Bundesebene aus wäre schön, ist so weit aber weder im Gespräch noch absehbar. Hier gilt es ganz klar, uns auch auf Landesebene zu stärken. Eine andere Chance haben wir nicht. Wir bemühen uns immer wieder, Projekte anzuschieben. Aber die laufende Arbeit müssen Sie sich so vorstellen: Ich leite eine Gruppe, die aus 2,6 festen, institutionellen Stellen besteht. Das sind zwei Juristen, die die Abmahnungen machen, und ich, die im Prinzip für alles zuständig ist. Wir haben sieben Beratungsangebote, die wir in ganz NRW betreuen. Wir müssen alle Honorarberater einstellen, anlernen, ihnen die Vorgaben erklären, die Pressearbeit und die politische Arbeit machen. Wir haben über 60 Honorarberater und noch einmal vier festangestellte Mitarbeiter im Bereich Geldanlageberatung; denn wir finden kaum unabhängige am Markt. Einen Rechtsanwalt, der auf Bank- und Kapitalmarktrecht spezialisiert ist und sich für die Verbraucherseite entschieden hat, kann ich einstellen, um unsere Verbraucher von ihm beraten zu lassen. Im Bereich der Finanzdienstleistungen, Geldanlagen wird am Ende immer ganz schnell die Karte gezückt und den Leuten gesagt: Kommen Sie danach zu mir, ich kann Ihnen die Produkte geben. – Das bedeutet: Hier können wir so gut wie gar nicht auf Honorarmitarbeiter zurückgreifen. Das ist eines der Hauptprobleme.

Vorsitzender Günter Garbrecht: Herzlichen Dank, Frau Dr. Oelmann. Sie haben uns einen breiten Einblick in die Arbeit der Verbraucherberatung gegeben, wofür wir sehr dankbar sind. Auch an die beiden Herren noch einmal herzlichen Dank.

Wir werden dieses Gespräch auswerten und die Anregungen – es gibt schon einige insbesondere an die Sparkassen- und Giroverbände, nicht nur an den Rheinischen, wir haben auch noch den Westfälisch-Lippischen, wir wollen das Land in Gänze sehen – dann auch aufnehmen. Das werden wir in einer der nächsten Sitzungen machen.

Herzlichen Dank noch einmal an Sie. Ich wünsche Ihnen eine unfallfreie Heimreise.

