

## "Kapitalanlage - Grauer Kapitalmarkt - Altersvorsorge"

Das Fachgespräch fand im Haus der Skandia Lebensversicherung statt und zog rund 80 Teilnehmer an. In seiner Begrüßung bedankte sich der Vorstandsvorsitzende des Fördervereins **Olaf Dilge** bei der Skandia für die Ausrichtung der Veranstaltung und das Catering und wies darauf hin, dass der Verein zur Finanzierung seiner Arbeit auf Mitgliedsbeiträge und Spenden angewiesen sei. Für den Gastgeber begrüßte Vorstandsmitglied **Udo Münstermann** die versammelten Interessenten. Zum Thema zitierte er, der „Graue Kapitalmarkt“ sei nicht grau, sondern gleiche einem schillernden Regenbogen. Der Fall „Procon“ sei sicher vielen vor Augen und mache neugierig auf die Vorträge und Diskussionen.

Der Moderator **Prof. Dr. Helmut Gründl** (House of Finance, Goethe-Universität Frankfurt a.M.) führte in das Thema des Abends ein. Dabei beschrieb er die Chancen und Risiken für Verbraucher und institutionelle Anleger wie Lebensversicherer mit dem Tenor: Der Graue Kapitalmarkt ist nicht per se gut oder schlecht. Er bietet die Möglichkeit zu Kapitalbeteiligungen ohne dass ein reguliertes Geldinstitut zwischengeschaltet ist. Dadurch könne natürlich nicht ausgeschlossen werden, dass unseriöse Anbieter oder schlechte Produkte Ausfälle verursachen. Das habe zum Aktionsplan der Bundesregierung zum Verbraucherschutz im Finanzmarkt (22. Mai 2014) geführt. Dann stellte Gründl die Referenten vor.

Sehr verständlich, kurz und anschaulich erläuterte dann **Prof. Dr. Volker Deville**, Leiter der Berliner Repräsentanz der Allianz SE und Honorarprofessor an der Universität Bayreuth, den Verlauf der Finanzkrise vom Beginn bis zur heutigen Situation und die Auswirkungen der Niedrigzinsphase. Deutlich wurde, dass auch die verbesserten mathematischen Modelle nicht den Einfluss der Vertrauenskrise berücksichtigten. Dabei warf Deville auch einen Blick auf die eingesetzten Instrumente und deren Wirksamkeit. Die stabilisierende Wirkung der Versicherungswirtschaft wurde belegt und die Notwendigkeit privater Investitionen zur dauerhaften Finanzierung der erforderlichen Infrastrukturausgaben, z. B. im Verkehrs- und Energiesektor, betont. Die Politik müsse dafür geeignete Rahmenbedingungen schaffen (z. B. durch veränderte Bilanzierungsrichtlinien), da die öffentlichen Kassen nicht in der Lage seien, das nötige Finanzvolumen aufzubringen, forderte Deville.

Danach stellte **Dr. Michael Ermrich**, Präsident Ostdeutscher Sparkassenverband, die Situation und die Prioritäten der Verbraucher im Geschäftsgebiet der angeschlossenen Sparkassen dar. Nur etwa 5% der ostdeutschen Sparkassenkunden hätten Vermögen von mehr als 50.000 Euro. Darum seien komplexe oder risikobehaftete Anlageformen für die Sparkassen keine sinnvolle Option. Die beiden wichtigsten Anlagekriterien seien in der Beratung Sicherheit und Flexibilität. Klassische Lebens- und Rentenversicherungen seien nach immobilienbasierten Anlageformen die am stärksten nachgefragten Produkte, auch wenn das Interesse wegen der Berichte über sinkende Zinsen und schlechte Zukunftsaussichten nachlasse. In allen Produktkategorien außer bei Aktien seien die Sparkassen im Geschäftsgebiet seines Verbandes führend, was anhand von Grafiken demonstriert wurde. Die Sparkassen würden zu einer besseren Finanzbildung beitragen, z. B. durch Schulprojekte, den „Knax-Club“ und die Verteilung von Haushaltsbüchern. Immer mehr staatliche Eingriffe würden den Verbraucherschutz nicht verbessern. Die Regulierungsmechanismen hätten in Fällen wie Procon nicht gegriffen und 60-seitige Verbraucherinformationen würden ein gewisses Maß an Finanzwissen nicht ersetzen. Die Berater müssten Kunden mitunter bitten, die umfangreichen Produktinformationen nicht schon in den Filialen in den Mülleimer zu werfen. Gesetze sollten eine solide und kalkulierbare Basis für die Vorsorge der Bürger schaffen und nicht wie das Lebensversicherungsreformgesetz gute Produkte beschädigen. Es solle besser der Zusammenhang zwischen Rendite und Risiko vermittelt und eine ehrliche und verbraucherorientierte Beratung gewährleistet werden. Erste Aufgabe eines Versicherungsvertrages sei nicht Rendite zu generieren, sondern Risiken durch die Verteilung auf Kollektive tragbar zu machen.

**Dr. Gerhard Schick**, finanzpolitischer Sprecher von Bündnis 90/Die Grünen, zeigte sich erstaunt über die Kritik am Lebensversicherungsreformgesetz. Das sei doch von der Branche gefordert worden. Der schillernde „Graue Kapitalmarkt“ sei sehr heterogen und enthalte sowohl was die Anbieter als auch die Produkte und Geschäftsmodelle angehe, sowohl gute als auch schlechte Vertreter. Die Aufgabe der Regulierung bestehe darin, gute Märkte für Verbraucher zu schaffen. Aktuell sehe Schick die Märkte als schlecht für Verbraucher an, weil sie intransparent seien. Politik habe sich an den Interessen der konkret vorhandenen Menschen zu orientieren und nicht an modellhaften Musterkunden, die über umfassende Spezialkenntnisse und einen völligen Marktüberblick verfügten. Ein durchschnittlicher Verbraucher sei kaum in der Lage, sich durch Produktinformationsblätter, allgemeine und besondere Versicherungsbedingungen und die in Bezug genommenen Gesetze zu arbeiten. Kapital müsse für sinnvolle Investitionen genutzt werden. Es solle rentabel sein, um nicht durch Inflation an Substanz zu verlieren und die Zukunft finanzieren. Das sei gerade angesichts des demografischen Wandels nötig. Die Last, wenn Geld in schlechten Anlagen verbrenne, trage die Gesellschaft. Leider – so Schick – erfüllen die Aufsichtsinstitutionen ihre Aufgaben nicht angemessen. Sowohl Procon als auch die Göttinger Gruppe seien schon lange als dubios erkannt gewesen, ohne dass die BaFin oder das Bundesfinanzministerium deren Treiben rechtzeitig ein Ende gesetzt hätten. Personelle Verflechtungen zwischen den Initiatoren und Betreibern von Investments oder die Verwendung von Einzahlungen für Schuldentilgung statt Investitionen könnte der einzelne Verbraucher kaum erkennen, die Institutionen jedoch schon. Da reiche es nicht aus, die Verbraucher mit immer mehr undurchsichtigen Informationen zu überfordern. Darum seien Nettopolice und Honorarberatung, bei denen der Verbraucher wisse, was er für die Beratung zahle, ein Schritt in die richtige Richtung. Für Kleinanleger sollten nur einfache, transparente Produkte angeboten werden dürfen. Um eine ausreichende Vorsorge etwa für die Altersvorsorge sicher zu stellen, solle man Opt-Out-Modelle einführen, wie es in Skandinavien der Fall sei.

Die anschließende Diskussion drehte sich u. a. um die Frage, ob genug Geld für innovative Ideen und Infrastrukturinvestitionen im Markt sei, oder zusätzliche Anreize geschaffen werden sollten. Brauchen wir einen „Infrastruktur-Riester“? Warum werden erkennbar schlechte Produkte nicht im Rahmen der Missbrauchsaufsicht vom Markt verbannt? Warum setzt man nicht durch, dass – wie im Wertpapierberatungsgesetz vorgeschrieben – über Ausfallrisiken informiert wird? Alle Teilnehmer stimmten zu, dass bei ausreichendem Selbstbehalt und transparenten Bedingungen Verbriefung insbesondere für institutionelle Anleger sinnvoll sein könne. Investitionshemmnisse seien aktuell nicht die (schon sehr niedrigen) Zinsen sondern einerseits der Mangel an Vertrauen und andererseits ein Defizit an guten Projekten. Außerdem solle es für jede Kundengruppe adäquate Vertriebswege geben.

Der Moderator Gründl dankte den Referenten und dem Publikum für die interessanten Beiträge.

Olaf Dilge lud zum 28. Versicherungswissenschaftliche Fachgespräch am 03.06.14 um 18:00 Uhr ins Haus der IDEAL Versicherung ein. Es werde sich mit der weiteren Absenkung des Rechnungszinses in der Lebensversicherung und den daraus resultierenden Folgen befassen.

Anschließend nutzten viele Teilnehmer die Gelegenheit, die Diskussion bei einem Imbiss in kleinen Gruppen fortzusetzen und dabei neue Kontakte zu knüpfen und alte aufzufrischen.

Dietmar Neuleuf