

Die Geschichte hat sich in einer Filiale der Deutschen Bank zugetragen. Deren Chefökonom, ein durchaus honorierter Mann, hatte in dieser Zeitung von neun Prozent Zinsen in Brasilien geschwärmt. Prima Idee, dachten wir, die Staatsanleihe kaufen wir, allemal besser als die 1,25 Prozent fürs Tagesgeld.

Also: Nichts wie rein in unsere Deutsche Bank. Doch die Frau hinterm Schalter wehrt ab: „Sind Sie wirklich sicher?“ Brasilien sei riskant. „Schon klar“, entgegnet wir, „aber wir glauben an den Aufschwung dort.“ Da wird die Frau streng. So einfach gehe das nicht, belehrt sie uns: „Hatten Sie in der Risikoprüfung seinerzeit nicht angegeben, nur konservativ anzulegen?“ „Ja, gewiss“, betteln wir, „aber ein wenig Brasilien, ein kleines bisschen Unsicherheit, das muss doch möglich sein.“ Die Frau aber bleibt hart: Dazu brauche es einen Termin, eine ausführliche Beratung, inklusive einer Überprüfung der aktuellen Einkommensverhältnisse.

Es ist leider wahr: Wir sind nicht mehr unumschränkter Herr über das eigene Depot. Der Staat, angefeuert von reichlich Anlegerschützern, hat beschlossen, dass er uns vor bösen Bankern und der eigenen Gier beschützen muss. Früher kümmerten sich die Verbraucherschützer um das Gift in der Nahrung, heute um alles mögliche.

Von Januar an muss die Frau in der Bank jedes Wort, das sie mit uns spricht, protokollieren, worauf wir sie auf Jahre hinaus verklagen können. Am liebsten wäre es unseren Schutzpatronen, der Staat höchstselbst würde Aktien und Anleihen zuteilen. Denn die Geldanlage ist kompliziert, und wir, das arme Volk, so dumm. Müssen wir uns das gefallen lassen? Und dafür die Verbraucherzentralen mit den Steuern auch noch bezahlen?

Gewiss, unter Bankern gibt es unfähige Typen, überbezahlt und arrogant. Sogar Betrüger sind uns begegnet. Gegen Straftäter hilft das Gesetz, gegen Dummschwätzer der gesunde Menschenverstand. Wer einmal versucht, uns Unfug aufzuschwatzen, der hat uns das letzte Mal gesehen – es besteht kein Mangel an Kreditinstituten im Land. Niemand kann uns zwingen, das Super-Duper-Zertifikat zu kaufen, dessen Rendite sich aus den Sonnenstunden in der Südsee, den Hauspreisen in Kinshasa und dem

Dax im Quadrat berechnet. In solchen Fällen schützt uns das kleine Einmaleins. Auch die Zinseszinsrechnung ist eine tolle Sache. Wenn es etwas hilft, schwöre ich gern: Ich war im Vollbesitz meiner geistigen Kräfte, als ich entschieden habe, Brasilien Geld zu leihen. Und, ja, ich weiß: Auch Staaten können pleitegehen. Der Wert von Aktien und Anleihen sinkt bisweilen, manchmal sogar gegen null. Das ist nicht schön. Die Börse geht mal rauf, mal runter. Dagegen hilft kein TÜV, kein noch so hübsches Gütesiegel und erst recht kein Verbraucherschützer.

Vorige Woche hat die Schutzbranche wieder zur Hatz aufgerufen. „Banker gierig, Beratung katastrophal“, so lautet das Ergebnis ihres Testes: 147-mal sind sie ausgeschwärmt, um 30 000 Euro anzule-

gen. Vier Prozent Rendite haben sie verlangt und absolute Sicherheit – ein unerfüllbarer Wunsch angesichts unseres Zinstiefs. Der ideale Banker hätte also sagen müssen: „Entschuldigung, lieber Anleger, seien Sie nicht so naiv. Entweder Sie geben sich mit einem Prozent zufrieden, oder Sie haben hier nichts verloren.“ Stattdessen haben die Bankangestellten versucht, Produkte zu verkaufen. „Skandal!“, heulen alle. Manche Bank hat es sogar versäumt, den Testkunden nach dessen Gehalt zu fragen.

„Wer seine Kunden nicht kennt, kann gar nicht anlegergerecht beraten.“ Gilt das auch für den Metzger? Muss ich ihm demnächst meine Cholesterinwerte offenbaren, ehe er mir Steaks oder Braten überreicht? Natürlich nicht. Der Schlachter ist ein ehrbarer Hand-

werker. Nicht zu vergleichen mit diesen Bankern: Denen liege manchmal mehr am eigenen Gewinn als am Wohl der Kunden, hat Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner erkannt. Potzblitz! Und wir dachten die ganze Zeit, Josef Ackermann sei Chef der Heilsarmee.

Die Banken haben nach Lehman nichts dazugelernt, die empfohlenen wieder Produkte, für die sie eine Provision kassieren, keifen die Verbraucherschützer. Wie einfältig muss man sein, um das Gegenteil zu glauben? Hat schon mal jemand einen VW-Händler erlebt, der zu einem Opel rät? Wer wurde schon aus dem Autohaus verwiesen mit dem Argument, es sei gesünder, Fahrrad zu fahren? Niemand wirft einem Autokonzern vor, dass er aus jedem verkauften Wagen Profit zieht, dass er sogar Extramargen in

den Preisen fürs Zubehör versteckt. Der Mann von Daimler muss auch nicht permanent auf die Risiken im Straßenverkehr hinweisen: „Wenn Ihr Wagen unter einen Lkw gerät, ist er platt und Sie womöglich auch!“

Im Finanzgewerbe liegen die Dinge anders: Aus irgendwelchen Gründen müssen Banker höheren moralischen Ansprüchen genügen. Sie hätten sich auf ihre „dienende Funktion zu besinnen“, tönt es aus Politikerrednen.

Wenn die Finanzkrise Gewinner hervorgebracht hat, dann die Anlegerschützer. Ihr Gewerbe erlebt eine Sonderkonjunktur, überall wabert die Subkultur der politischen Korrektheit: Hier die Guten, dort die „Täter“, also Banken und Versicherungen (je größer, desto böser, natürlich).

Die Motivation der Bösen ist hinreichend erkundet („die wollen uns über den Tisch ziehen“), die der Guten wird nicht hinterfragt. Ausgeschlossen, dass es unter den Wohltätern welche gibt, die auf Ruhm, Geld, Karriere und Krawall aus sind. Im Gegensatz zum Kapitalmarkt ist ihre Branche kaum reguliert: Verbraucherschützer darf sich jeder nennen, es gibt weder Ausbildung noch Examen. Und wenn nicht alles täuscht, steckt hinter manchem Helden eine gescheiterte Existenz, in Ausnahmen sogar ein verurteilter Straftäter.

Dennoch ist die Glaubwürdigkeit der Beschützer durch nichts zu erschüttern. Wer prüft schon, wann die letzte Verbraucherzentrale die Kaupthing-Bank gelobt hat oder wie schlampig die Rechnungen sind? Nicht mal die mächtigen

Banken wagen es, Stiftung Waren-test und Konsortien zu widersprechen. Eingeschüchert von der öffentlichen Stimmung, mumpft ihr Verband etwas von „ganzheitlichen Beratungskonzepten“, die „offenbar noch nicht in allen Teilen mit aller Konsequenz umgesetzt werden“.

Nein, ich mag überhaupt nicht ganzheitlich beraten werden. Ich mag nicht jedes Mal, wenn ich eine Aktie kaufe, meine Vermögensverhältnisse darlegen: Ich brauche keinen Vormund. Ach ja, wer ersetzt überhaupt den Schaden, der all denjenigen entstanden ist, die den Verbraucherschützern geglaubt haben, als sie vor einem Jahr gesagt haben: „Finger weg von Aktien!“ Ein klassischer Fall von Falschberatung. Der Dax hat seit den Tiefständen dieses Jahr 60 Prozent gewonnen.

Ich brauche keinen Beschützer

Der Anleger ist dumm, der Banker böse: Das ist das Weltbild der Verbraucherschützer. So beleidigen sie jeden, der das kleine Einmaleins beherrscht. Ein Aufschrei.

Von Georg Meck



Foto Getty Images

Zwanzig-zehn

Das Agenda-Jahr kommt. Wie kam der Name zur Reform?

VON MELANIE AMANN

In einem Halbsatz blitzte der Name erstmals auf. „Unsere Agenda 2010 enthält weitreichende Strukturformen...“ Wer kurz nicht aufpasste in den ersten zehn Minuten von Gerhard Schröders Regierungserklärung verpasste das Stichwort: Agenda 2010. Viel mehr Anmoderation gab es nicht am 14. März 2003. Ein Wort und eine Zahl standen für das rot-grüne Reformprogramm, das Steuern, Rente, Familie, Gesundheit und Arbeitsmarkt umkrempeln sollte.

Aber erst 2010. Erst in der Zukunft sollte es so richtig losgehen. 2010 klang 2003 noch angenehm weit weg, aber nah genug, dass man schon die Konturen der Zukunft erahnen konnte. Heute sind sie erkennbar: Bis 2010 dauert es noch elf Tage. „Wir dachten, dass diese Jahreszahl positive Assoziationen weckt: Hoffnung und Optimismus“, sagt Thomas Steg. 2003 war er stellvertretender Regierungssprecher. Heute, nach dem verlorenen Wahlkampf, überlegt er gerade, welches Jobangebot er annehmen soll. „Wir wollten den Bürgern damals klarmachen, dass die Reform erst in ein paar Jahren greift. Aber dass sie das Land nachhaltig verändern wird.“ Dass die SPD noch eine Legislaturperiode braucht.

Viel länger als die Wähler kannte Steg das A-Wort nicht. Am Montag vor der Regierungserklärung habe er es das erste Mal gehört, sagt er. „Bis zuletzt hatte die Rede keine eingängige Überschrift“, schreibt Schröder in seinen Memoiren. Seine Frau Doris Schröder-Köpf erfand die Marke Agenda 2010. Für Aufträge an Werbeagenturen blieb keine Zeit. Schröder probierte das Wort an engen Mitarbeitern aus, und alle fanden es griffig. Erst später ging die Kritik los: zu technokratisch, zu lateinisch.

Für die Inszenierung blieb auch keine Zeit. Eigentlich wollten Stegs Strategen den Kanzler für die große Reformrede an einen historischen Ort stellen. Aber die Op-

position drängelte: Man werde Schröder per Antrag zur Regierungserklärung zwingen, drohte die FDP. „Wir konnten schlecht Minister Clement ins Parlament vorschicken und drei Wochen später den Kanzler in einen barocken Saal stellen“, sagt Steg.

Das Wort Agenda schien Schröder einprägsam, neu, und er konnte sich damit auch noch europäisch geben. Auf EU-Gipfeln wurde ja dauernd eine Agenda beschlossen.

Wenn Stefan Ramge heute an Agenda 2010 denkt, dann denkt er an lange Listen. Ewige Arbeitssitzungen bedeutete die Reform für den damaligen Referatsleiter Arbeitsmarktpolitik im Kanzleramt. Im Maschinenraum der Agenda 2010 hatte niemand Zeit, über den Sinn dieses Titels zu sinnieren. „Gelacht haben wir darüber manchmal“, erinnert sich Ramge. „Agenda zwanzig-zehn, klingt wie eine Bestellnummer.“ Denn wer sagte zweitausendzehn? Alle sagten zwanzig-zehn. Nur Béla Anda nicht, darauf legt der damalige Regierungs-

sprecher Wert. „Ich habe früh 2010 gesagt. Zwanzig-zehn klang für mich nach Kölnschwamm, wie siebenundvierzig-elf.“ Anda ist heute Kommunikationschef eines Finanzdienstleisters.

Sein Ex-Sprecherkollege Steg begriff dagegen erst in den Tagen der Proteste, wie sich „zwanzig-zehn“ für die Bürger anhörte: „Als würde etwas halbiert – erst 20, dann 10. Nur noch halb so viel Sozialstaat wie vorher.“ Spätestens dann sagte auch er nur noch die Jahreszahl. Der Kommunikationsapparat habe es aber geschafft, sagt Steg, das Wort Agenda einigermassen positiv zu besetzen. „Niemand hat gegen die Agenda 2010 demonstriert. Hartz war das Hasswort, Agenda allenfalls ein Reizwort.“ Trotzdem könnte sich heute wohl kein Politiker ein „Agenda“-Programm leisten, glaubt Steg.

Das sieht Béla Anda anders: „Die neue SPD-Führung sollte den Mut haben, das Programm jetzt selbstbewusst fortzuschreiben – als Agenda 2010!“



Gerhard Schröder hatte die Idee, Doris Schröder-Köpf den Namen.

Foto ddp

Manchmal kann ein Wechsel das ganze Spiel verändern.

Wechseln Sie zu **LIGA total!** und erleben Sie Fußball, wie Sie ihn noch nie gesehen haben.

LIGA total!
bis 12.04.2010
ohne Aufpreis*



Entertain – viel mehr als Fernsehen.

Jetzt einsteigen! Auf www.t-home.de, kostenlos unter 0800 33 03000, im Telekom Shop oder im Fachhandel.

Erleben, was verbindet.

T Home

* Bei Buchung von LIGA total! im Aktionszeitraum vom 02.11.2009 bis 15.02.2010 erhalten Sie LIGA total! bis 12.04.2010 ohne Aufpreis. LIGA total! kostet danach 14,95 €/Monat. LIGA total! HD 19,95 €/Monat. Mindestvertragslaufzeit 12 Monate. Angebot gilt nicht für LIGA total!-Bestandskunden. Voraussetzung für die Nutzung von LIGA total! ist die Buchung und Bereitstellung eines Entertain-Pakets, für LIGA total! HD eines Entertain-Pakets mit VDSL-Anschluss. Entertain Comfort/Standard kostet monatlich 44,95 €. Entertain Comfort/Universal 48,95 €. Mindestvertragslaufzeit 24 Monate. Einmaliger Bereitstellungspreis für neuen Telefonanschluss 59,95 € (kostenlos innerhalb Standard oder Universal). VDSL 25 kann für monatlich 10,- € hinzugebucht werden. Entertain ist in vielen Anschlussbereichen verfügbar. VDSL ist in einigen Anschlussbereichen verfügbar. Voraussetzung für die Nutzung eines Entertain-Pakets sind der Festplattenrekorder und ein IPTV-fähiger Router (geliefert). Versandkosten in Höhe von 6,99 €. In den ersten 12 Monaten ist der Festplattenrekorder MR 300 inklusive. Angebot gültig bis 04.01.2010. Aus technischen Gründen wird der erlassene Preis für den Festplattenrekorder in Höhe von 4,95 €/Monat in den ersten 12 Monaten auf Ihrer Rechnung nicht von dem Preis für das Endgeräte-Servicepaket, sondern von dem Grundpreis für Entertain abgezogen. Ab dem 13. Monat erhalten Sie den Festplattenrekorder für max. 4,45 € monatlich (inklusive 10 % Rabatt) als Endgeräte-Servicepaket. Weitere Rabattstufen: 20% nach 24 Monaten, 40% nach 36 Monaten und 80% nach 48 Monaten. Kündigungsfrist 6 Werktage. Verpflichtung zur Rückgabe des Geräts!