

ermöglicht sie aber auch zugleich, wenn diese Leistungen Entsprechendes vorsehen.<sup>20</sup> Dieser Bereich finanzieller Allgemeinbildung findet jedoch trotz der unüberschaubaren Anzahl von praktischen Anleitungsbroschüren und Informationsschriften, die sich zumindest vorgeblich diesem Bereich der Nutzung von Finanzdienstleistungen durch breite Bevölkerungsschichten widmen, in der wissenschaftlichen Literatur noch zu wenig Berücksichtigung<sup>21</sup>, obwohl der Umbruch von der Bar- zur Kreditgesellschaft hier eine enorme, nicht nur praktische, sondern auch theoretische Herausforderung darstellt.

Aus diesen Erwägungen heraus ergibt sich die folgende Arbeitsdefinition:

Finanzielle Allgemeinbildung im Sinne dieser Untersuchung betrifft die kritische und an den Bedürfnissen der Nutzer orientierte Vermittlung von Wissen, Verständnis und sozialer Handlungskompetenz im Umgang mit auf Kreditmöglichkeiten aufgebauten Finanzdienstleistungen, die die Menschen außerhalb ihrer beruflichen Sphäre für sich selber benutzen, um Einkommen und Ausgaben, Arbeit und Konsum während ihrer Lebenszeit sinnvoll miteinander in Beziehung setzen zu können.

## B. Finanzdienstleistungen und Verarmung

Finanzielle Allgemeinbildung, die auf den Gebrauch und nicht auf die Vermeidung von Finanzdienstleistungen hin orientiert ist, kann als Mittel der Armutsbekämpfung nicht mehr erreichen oder verhindern als der Gebrauch der Finanzdienstleistungen selber.

Diese Kernthese unserer Untersuchung soll das der Bildungsdiskussion eigentümliche emanzipatorische Potenzial gegenüber dem gesellschaftlichen Status quo erhalten und verhindern, dass Bildung ideologische Prozesse der Fehlinterpretation, Schuldübernahme und Ablenkung hervorruft, die andere Akteure im Wirtschaftsleben zulasten der Bildungsempfänger entlasten.

Finanzielle Allgemeinbildung, die sich auf von Finanzdienstleistern im Eigeninteresse angebotene wirtschaftliche Kommunikationsmittel bezieht, ist dabei besonders gefährdet.

Falsche finanzielle Allgemeinbildung kann ebenso unsinnig sein wie das Einüben von Gefährdeten (z.B. Strafgefangenen) in den Gebrauch von Rettungsutensilien (z.B. Feuerlöschgeräte bei Strafgefangenen) für ein Risikofeld (z.B. Zellenbrand), in dem diese Utensilien für diejenigen, die darin unterwiesen werden, aller Wahrscheinlichkeit nicht zur Verfügung stehen werden (die Anstaltsinsassen sind eingeschlossen).

20 So schafft die Kontozugangssoftware für den elektronischen Kontozugang wie Quicken und MS-Money erst eine von Arbeitsaufwand vertretbare Buchhaltungsmöglichkeit für private Haushalte, die dem Standard von Unternehmen nahe kommt.

21 Eine Recherche im Gesamtbibliothekskatalog (<http://www.GBV.de>) der norddeutschen Bundesländer ergab bei der Kombination von finanzieller Bildung keinen einschlägigen Treffer, während bei ökonomischer Bildung 105 Literaturstellen genannt sind.

So können etwa Sparappelle in der Gelderziehung zur Verschuldungsprävention dann, wenn sie an Angehörige von Haushalten unterhalb der Sparschwelle gerichtet sind, von realen Möglichkeiten der Überschuldungsprävention ablenken und zudem noch durch konstruiertes Eigenverschulden Handlungspotenzial für die Durchsetzung von Rechten und Forderungen, die tatsächlich positive Wirkungen haben könnten, zerstören. Vielmehr bedeutet die Unterweisung zugleich auch die Ablenkung von den eigentlichen Rettungsmöglichkeiten.

In der Praxis sind solche Konflikte deutlich, wo sich etwa in den 80er Jahren die Teilzahlungsbanken, denen die Rechtsprechung wucherische Zinsgestaltung attestiert hatte, in der Öffentlichkeit bei Fällen der Überschuldung auf die Sorglosigkeit der Opfer bei der Kreditaufnahme beriefen. Beide Verhaltensweisen stehen in keinem ursächlichen Zusammenhang. Selbst wenn der Kredit sorglos aufgenommen wird, rechtfertigt dies keinen Rechtsbruch bei der Kreditvergabe.

Finanzielle Allgemeinbildung setzt daher in erster Linie die Fähigkeit derjenigen, die diese Bildung nach Ziel, Methoden und Inhalt bestimmen können, voraus, die Bedeutung von Finanzdienstleistungen für die Verarmung ihrer spezifischen Zielgruppe zu bestimmen. Es reichen daher weder ein allgemeines Bewusstsein über Armutsprobleme und gute pädagogische Fähigkeiten noch intensive Kenntnisse über Finanzdienstleistungen aus. Vielmehr beziehen sich die Kenntnisse auf die Wirkungen des Gebrauchs (oder Ausschlusses) von Finanzdienstleistungen auf von Armut bedrohte Bevölkerungsschichten. Für finanzielle Allgemeinbildung ist daher weder der Sozialarbeiter noch der Betriebswirt oder der Pädagoge per se geeignet. Vielmehr handelt es sich im Grundsatz um soziologisches Wissen, das das Grundverständnis in den anderen Disziplinen umfassen muss.

## I. Armut als Prozess: von der Status- zur Verfahrensarmut

Nach den offiziellen Armutsstatistiken gilt als arm, wer über kein Vermögen verfügt und dessen Einkommen unterhalb einer Schwelle liegt, die in einem Prozentsatz des jeweiligen Durchschnittseinkommens gemessen darauf hindeutet, dass mit diesem Einkommen die notwendigen Ausgaben zum Lebensunterhalt nicht mehr in ausreichendem Maße getätigt werden können.<sup>22</sup> Armut ist damit als Geldmangel definiert. Entsprechend werden staatliche Transferleistungen und andere Formen des Einkommensersatzes als Lösungen des Armutsproblems logisch.

Die Auswirkungen dieser Armut zeigen sich dann in Wohnungslosigkeit, niedrigem Bildungsstand, gescheiterten Familienbeziehungen und ähnlichem mehr. Historisch war dies ein Status in der Gesellschaft, der auf Grund der schlechten Ausgangsbedingungen häufig erblich erschien. Hohe und niedrige Stände korrelierten mit Arm und Reich. Die Unberührbaren in Indien und die landlosen Bauern in Mexiko sind Zeugnis einer solchen gesellschaftlichen Formation.

Auch heute werden bestimmte Gruppen als tendenziell von Armut bedroht angesehen wie allein erziehende Mütter, kinderreiche Familien, Ausländer, Behinderte.

Die Ursache dieser Situation liegt regelmäßig in den nicht ausreichenden Verdienstmöglichkeiten dieser Gruppen. Eine der wesentlichen Probleme der Marktgesellschaft,

<sup>22</sup> Siehe Armutsbericht der Bundesregierung a.a.O.

dass die Kindererziehungsarbeit als unproduktive Arbeit im wesentlichen unbezahlt bleibt<sup>23</sup>, äußert sich dann darin, dass die dort zu leistende Arbeit und ihre Folgen für die Möglichkeiten der Einkommenserzielung durch „produktive“ Arbeit in der Gesellschaft, zu Einkommensarmut führen muss. Bei Krankheit und Behinderung ist zwar der absolute Arbeitsaufwand für die geforderten Leistungen zur Kompensation der Behinderung bzw. zur Genesung häufig sogar höher als bei produktiver Arbeit. Aber auch diese „auf sich selbst geleistete Arbeit“ findet keine adäquate Entlohnung, so dass auch hier der Status entscheidet. Auch die Bildung als eine auf sich selbst und die Qualifizierung der Arbeitskraft geleistete Arbeit gilt in aller Regel nicht als entgeltfähige Leistung, so dass bildungsmäßige oder auch andere Anstrengungen zur Erlangung einer neuen entlohnten Arbeit nicht voll bezahlt werden.<sup>24</sup>

Soweit eine solche Situation über längere Dauer anhält wie bei Alleinerziehenden oder Langzeitarbeitslosen und auch nicht wie teilweise in der beruflichen Bildung<sup>25</sup> als Investition für spätere Sonderrenditen dient, führt sie zu einer dauernden Einkommensarmut. Statusarmut lässt sich somit über Kredite nicht kompensieren, sondern erfordert eine über den Staat vermittelte Kompensation dafür, dass die Marktwirtschaft einerseits Einkommen nur für produktive Arbeit und Investition verspricht, andererseits aber den Menschen als eines der wesentlichen Investitionsobjekte im unproduktiven Bereich von der Warenzirkulation ausschließt.<sup>26</sup>

Beruhet die Armut auf Gründen, die in der Person der Armen liegen, so wollen wir sie als „statische Armut“ bezeichnen, wenn das Einkommen auf Dauer nicht ausreicht, um die eigene Versorgung sicherzustellen.

In der Kreditgesellschaft verliert diese Form der Armut jedoch tendenziell an Bedeutung. Das Gleichnis vom "Tellerwäscher zum Millionär" transportiert eine Sicht von Reichtum, die zumindest der Statusarmut nicht als Gegensatz, sondern als Entwicklungsschritt gegenübertritt. Wer nichts hat ist dann nicht arm, wenn er die Chance erhält, allmählich zu Reichtum zu kommen. Reichtum ist daher kein Status, sondern ein Prozess, der es erlaubt, immer reicher zu werden. Arm ist dann nicht mehr derjenige, der kein Geld oder Vermögen hat, sondern derjenige, der nicht an dem Prozess des Reichwerdens teilhaben kann oder darf.

Wenn aber über die gesellschaftliche Position die Teilhabe an einem Prozess entscheidet, der Güter und Lebenschancen verteilt, dann kann dieser Prozess nicht nur in

---

23 Während Kindergeld in Höhe von 300.- DM pro Monat gezahlt wird, beträgt der Pflegesatz für ein in Pflege genommenes Kind ca. 2.100.- DM und die Ausgaben für eine Heimerziehung liegen bei nahe 3.000.- DM pro Monat. Die renditelos investierten Beträge für ein Kind bis zur Fähigkeit, eigenes Einkommen zu erzielen, werden mit ca. 500.000.- DM angesetzt.

24 Ausnahmen sind hier Werkstudenten, berufliche Weiterqualifizierung oder Fortbildungsmaßnahmen des Arbeitsamtes.

25 Studentendarlehen können als eine solche Investition angesehen werden, die zu einem Zusatzeinkommen führen, aus dem dann die Kredite zurückbezahlt werden. Ähnlich arbeiten manche Vertriebsgesellschaften, die mit Einstiegsdarlehen für ihre neuen Mitarbeiter und deren Ausbildung spätere Mehrverdienstmöglichkeiten abschöpfen.

26 Kinder können nicht von ihren Eltern entsprechend ihrem Bildungsstand wie bei Berufsfußballspielern üblich mit Ablösesummen versehen werden, die Krankenkassen müssen keine Ablösesumme dafür bezahlen, dass ihnen durch einen Gesundungsprozess weitere Aufwendungen erspart werden, die Arbeitslosenversicherung ist mit Ausnahme von Überbrückungsgeldern und Lohnbeihilfen kompensationslos entlastet, wenn der Arbeitslose eine Stelle auf Grund eigener Anstrengungen findet.

eine Richtung weisen. Vom "Tellerwäscher zum Millionär" schließt dann auch die Abstiegsmöglichkeit mit ein. Arm ist dann derjenige, dessen wirtschaftliche Betätigung tendenziell nicht Gewinn (Reichtum), sondern Verlust (Armut) hervorbringt. Diese Armut können wir als "prozedurale Armut" bezeichnen.

Eine solche prozedurale Betrachtungsweise entspricht den Erkenntnissen der modernen Betriebswirtschaftslehre, die Unternehmen nicht mehr nach dem, was sie sind, sondern nach dem, was sie erwerben können, beurteilen. So wird die Qualität eines Unternehmens nicht mehr in erster Linie aus seiner Bilanz, sondern aus seinem Cashflow hergeleitet, das ist die unter Einschluss aller Kreditmöglichkeiten zu erwartende Liquidität. Ein positiver Cashflow in der Zukunft ist dabei wichtiger als ein ausgeglichener Jahresabschluss. Mit dem Life-Time-Value<sup>27</sup> hat auch die Wirtschaft beim Verbraucher ein Maß gefunden, das die Summe der zukünftigen Geschäfte dieses Verbrauchers mit ihr angibt und damit die "Erwartungen" an den Tauschprozess über das aktuelle Vermögen stellt.

Die Kreditwürdigkeitsprüfung im Konsumentenkredit hat sich dementsprechend verändert. Die „Kreditgeschichte“, d.h. die konstante Fähigkeit in der Vergangenheit, die bei Krediten fälligen Raten pünktlich über längere Zeiträume zu bedienen, hat längst die Stellung von Sicherheiten oder die Erfassung des Vermögens der Kreditnehmer als Evaluationsmittel abgelöst.

Kreditwürdig ist daher, wer Zugang zu Krediten hat(te). Dieser scheinbare Zirkelchluss folgt der Rationalität historisch orientierter Ratingverfahren in der Liquiditätsbetrachtung der Kreditgesellschaft. Kreditwürdigkeit bestimmt sich selber. Die Kreditwürdigkeit für einen neuen Kredit leitet sich aus der Kreditwürdigkeit her, die sich aus alten Krediten ergibt. Nach Art einer Spirale beginnt sie mit geringsten voraussetzungslosen Quantitäten in der Kreditvergabe wie dem ersten Kontoüberziehungskredit oder einem Kreditkartenkredit. Wird dieses Stadium erfolgreich durchlaufen, so erhöht sich das Volumen der Kreditwürdigkeit und neue Kreditformen wie Ratenkredit und schließlich auch Festkredite werden erschlossen. In den Step-by-Step Krediten im Microlending der Dritten Welt ebenso wie in den Armutsvierteln der USA und Frankreichs<sup>28</sup> und neuerdings auch in einem Projekt Enigma des Arbeitsamtes Hamburg wird versucht, Armut durch eine solche stufenweise Erhöhung der Kreditwürdigkeit zu bekämpfen.

In der Kreditgesellschaft ist daher arm, wer kreditunwürdig ist und damit keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen mehr hat.

## II. Armut durch Finanzdienstleistungen

Die Vorstellungen über das Verhältnis von Armut und Finanzdienstleistungen sind historisch durch die Statusarmut geprägt. Wer arm ist, hat kein Geld, wer sehr arm ist, hat Schulden. Entsprechend bestimmt die Bibel im Alten Testament, dass alle sieben Jahre

<sup>27</sup> Vgl. dazu Rifkin a.a.O. (Fn. 15).

<sup>28</sup> Vgl. dazu Reifner, U. Social Credit by Non-Banks - The Regulation of Microlending in Europe, Campus Ffm 2002.

alle Schulden zu streichen seien und zwar nicht nur diejenigen, die der Schuldner wegen Überschuldung und Insolvenz nicht mehr begleichen kann. Wer sich Geld borgen musste, war in Not und wer dafür Zinsen nahm galt als Wucherer, weil er Geschäfte mit der Not machte statt zu helfen.<sup>29</sup> Kredit war ein Ausdruck von Armut und Geldvermögen ein Ausdruck von Reichtum.

Dieses archaische Bild muss in der Kreditgesellschaft grundsätzlich revidiert werden. Finanzdienstleistungen sind die entscheidenden Mittel in dem Prozess, der über Reichtum und Armut entscheidet. Die Art ihres Gebrauchs, der Zugang zu ihnen sowie ihre Wirkungen auf die Nutzer entscheiden über deren zukünftige Chancen im Leben.

Dabei sind Finanzdienstleistungen für alle Menschen zunehmend unentbehrlich und zugleich eine Chance der Armutsbekämpfung. Sie sind aber zugleich auch eine Bedrohung, weil sie den Prozess der Verarmung beschleunigen und damit prozedurale Armut generieren können.

### 1. Lebensnotwendigkeit von Finanzdienstleistungen

Noch Mitte des 20. Jahrhunderts beschränkte sich das Verhältnis der meisten Bürger zu ihrer Bank darauf, dass sie dort ihr Geld sparten. Andere Finanzdienstleistungen waren kaum verbreitet und teilweise sogar verpönt: Vor allem die Freiburger Schule um Walter Eucken sah in privaten Konsumentenkrediten eine Gefahr für die Geldwertstabilität und die Moral der Bevölkerung. Die verantwortungsbewusste Gesellschaft der Sparer werde sich in eine verschwenderisch-verantwortungslose Gesellschaft umwandeln, wenn Privatleuten die vollen Möglichkeiten des Kredits offen stünden. Für den Großteil der Gesellschaft war das Finanzsystem in erster Linie ein Bargeldsystem.

Der Konsum des unteren Einkommensdrittels war traditionell an die Einkommensform unmittelbar angepasst. Prototyp war ein relativ stetiges Einkommen aus einem Normalarbeitsverhältnis, das in Zeiten der Arbeitslosigkeit durch entsprechende Erstatzeinkommen verstetigt wurde. Dem entsprach eine Wohnform zur Miete, bei der ein unmittelbarer Transfer der Arbeitseinkommen in die Kapitalform „Wohnen“ erfolgen konnte. Während Grundbedürfnisse wie Bildung, Sicherheit und Marktzugang durch kostenfreie öffentliche Systeme garantiert waren, erfolgte der unmittelbare Konsum auf der Grundlage kleiner monatlicher Ausgaben in einem Prozess, der wenig Kapital erforderlich machte.

Tabelle 1: Girokonten

	Absolut in Mio.	in %
1980	39,0 Mio.	76,5%
1998	67,3 Mio.	82,0%

Quelle: Deutsche Bundesbank

Der typische Arbeitnehmerhaushalt des unteren Einkommensdrittels lebte auch ohne nennenswertes Kapital oberhalb des Existenzminimums, brauchte demnach auch keine Finanzdienstleistungen. Er verfügte selten über mehr Liquidität, als für den unmittelbaren Lebensbedarf notwendig war. Vorsorgeleistungen wurden zum großen Teil noch in nicht-geldlichen Formen über unmittelbare Hilfe der Familien erbracht, z.B. wenn die

<sup>29</sup> Zur gesellschaftlichen Ächtung der Wucherer vgl. Dostojewskis Roman „Die Gebrüder Karamazow“.

Großeltern im Haus Aufnahme fanden, die öffentliche Daseinsvorsorge und Sozialhilfe das Minimum garantierte und der Zusammenhalt der Familien zu einer kollektiven Bewirtschaftung von Einkommen und Ausgaben führte.

Das Bild hat sich gründlich geändert. Heute sind selbst die Unterschichten täglich mit Finanzdienstleistungen konfrontiert. Das Girokonto ist in vielen Bereichen zur zwingenden Voraussetzung für die Teilhabe am wirtschaftlichen Leben geworden.

Millionen Kapitallebensversicherungen als moderne Sparform sind an alle Schichten verkauft worden. Ihre Prämien werden vom Girokonto abgebucht.

Einziehungsermächtigungen und damit indirekt auch das Girokonto sind zur satzungsmäßigen Voraussetzung für Vereinsmitgliedschaften gemacht worden. Die EC-Karte, die Geldkarte und die Kreditkarte werden zum privilegierten Zahlungsmittel, das wiederum direkt oder indirekt über die Abbuchungsvollmacht die Existenz eines Girokontos - zudem noch mit einer Überziehungsmöglichkeit - voraussetzen.

Tabelle 2: Kapitallebensversicherungen

	Individuelle Kapitallebensversicherungsverträge in Mrd. €	Alle kapitalbildenden Lebensversicherungssumme in Mrd. €
1980	42.682	64.195
1999	94899	295.524

Quelle: GDV e.V. Statistik Lebensversicherung Stand Mai 2000

Die Bankverbindung ist neben Geburtsurkunde und Wohnadresse zum dritten unverzichtbaren Merkmal des Wirtschaftsbürgers geworden.

Fast 225 Mrd. Euro Konsumkredite, davon 105 Mrd. Euro als Ratenkredite, sind von den Banken an Konsumenten ausgegeben worden. Mehr als eine halbe Bio. Euro stehen im Hypothekenkredit für Eigenheime und Eigentumswohnungen aus.

Der Kontoüberziehungskredit soll als Teil des Zahlungsverkehrs grundsätzlich kurzfristige Schwankungen überbrücken, kann gleichzeitig aber auch als verdeckte Dauerkreditaufnahme missbraucht werden. Der Ratenkredit macht deutlich, dass bei einem gegenüber dem Sparbuch bis zu achtfach höherem Sollzinssatz diese Kredite vor allem dazu dienen, fehlendes Sparvermögen für größere Anschaffungen zu ersetzen und die Überbrückung von finanziellen Engpässen zu finanzieren. Dem entspricht ein Rückgang der Sparquote in den Jahren von 1989 bis 1999 von 13,3 % auf 9 %.

Tabelle 3: Kredite für Privathaushalte

Mrd. €	Konsumkredite	Hypothekenkredite
1980	66836	128831
2001	219800	683000

Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank Kredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen Nr. 4.4 Mai 2000

Auch in der privaten Vorsorge hat die Bedeutung der Finanzdienstleistungen exponentiell zugenommen. Die Summe der verkauften Kapitallebensversicherungen betrug 1999 Mrd. 295.525 Euro. Darüber hinaus werden als "finanzierte Rente" Beteiligungen auf Kredit im Massenverkehr verkauft, die der privaten Altersvorsorge dienen sollen. Mit der Rentenreform im Jahre 2000 sind die Pensionsfonds sowie die kapitalstockgedeckte öffentlich geförderte Altersvorsorge quasi auch für die Unterschichten obligatorisch geworden, da das allgemeine Rentensystem nicht mehr den Anspruch erhebt, auch in der Zukunft die Altersversorgung voll abzudecken.

Die Ursachen für die wachsende Bedeutung und Inanspruchnahme der Finanzdienstleistungen liegen in der Entwicklung der Sozialstruktur moderner Industriegesellschaften, bei der Konsum, Vorsorge und Einkommenserzielung sich entscheidend wandeln und die Einschaltung von Finanzdienstleistungen immer notwendiger machen. Die Familie als Vorsorge- und Liquiditätsinstrument ist teilweise erodiert. Kindererziehungszeiten, Ehescheidung und Krankheit werden weniger als früher vom Familienverbund getragen und müssen daher individueller mit dem eigenen vergangenen oder dem zukünftigen Einkommen bewältigt werden. Das Normalarbeitsverhältnis hat sich in ein flexibles Instrument gewandelt, bei dem das Einkommen Schwankungen unterworfen ist. Außerdem erfordert heute selbst abhängige Arbeit häufig zunächst Investitionen, wenn z.B. bestimmte Kenntnisse und Qualifikationen Voraussetzung einer Einstellung sind oder die private Nutzung von Computern Bedingung des Arbeitsplatzerhaltes wird.

Konsum, Vorsorge und Einkommenserzielung wandeln sich entsprechend, laufen zeitlich immer stärker auseinander und machen die Einschaltung von Finanzdienstleistungen als Vermittlungsinstrumente immer notwendiger.

## Kreditzuwachs

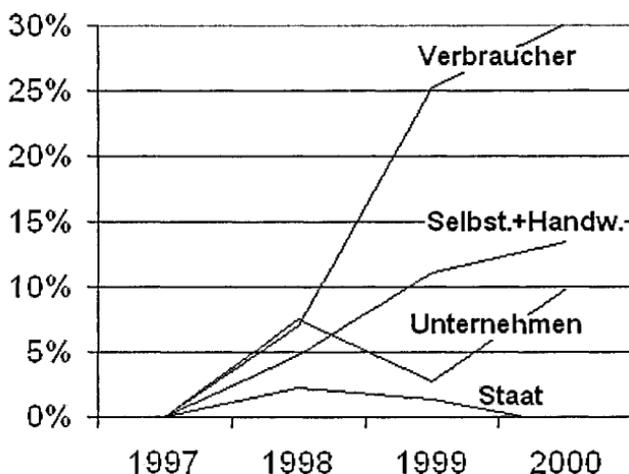


Abbildung 3: Kreditzuwachs nach Kundengruppen

Finanzdienstleistungen eröffnen Zugang zum gesamten eigenen Lebens Einkommen sowie zum Kapital Dritter. Dies lässt es im Normalfall gelingen, den weggefallenen Familienausgleich zu kompensieren. Die vielfältigen Sparformen ermöglichen es dabei, zielgenau und inflationssicher Konsumkapital anzusparen und als Liquiditätsreserve zur Verfügung zu haben.

Wichtiger als die Anlagen sind jedoch die Kredite, die die notorischen Vorleistungspflichten durch die höhere Kapitalintensität des Konsums<sup>30</sup> durch Vorgriffsmöglichkeit

30 Wer einen privaten PKW fahren will, der muss seinen Konsum von sechs Jahren im Voraus bezahlen, wenn er den PKW anschafft, während bei der Nutzung der Straßenbahn nur die unmittelbare Nutzung bezahlt wird und daher keine Vorschusspflichten entstehen.

ten auf zukünftiges Einkommen kompensieren helfen. Die meisten Familien erwirtschaften spätestens im Alter ab 40 Jahren Überschüsse. Diese können über Kredite bereits im Alter zwischen 20 und 40 Jahren aktiviert werden. Der Kredit gleicht somit die unterschiedliche Liquiditätssituation verschiedener Lebenszyklen aus.<sup>31</sup>

Auch Liquiditätsengpässe durch Problemlagen wie Arbeitslosigkeit, Krankheit und Ehescheidung lassen sich mit Krediten überbrücken, auch wenn in diesem Fall die Zusatzkosten in Form von Zinsen und Gebühren nicht durch materielle Vorteile in der Zukunft kompensiert werden.

Entsprechend ist die Kreditaufnahme der Konsumenten zum Motor der Kreditgesellschaft geworden.

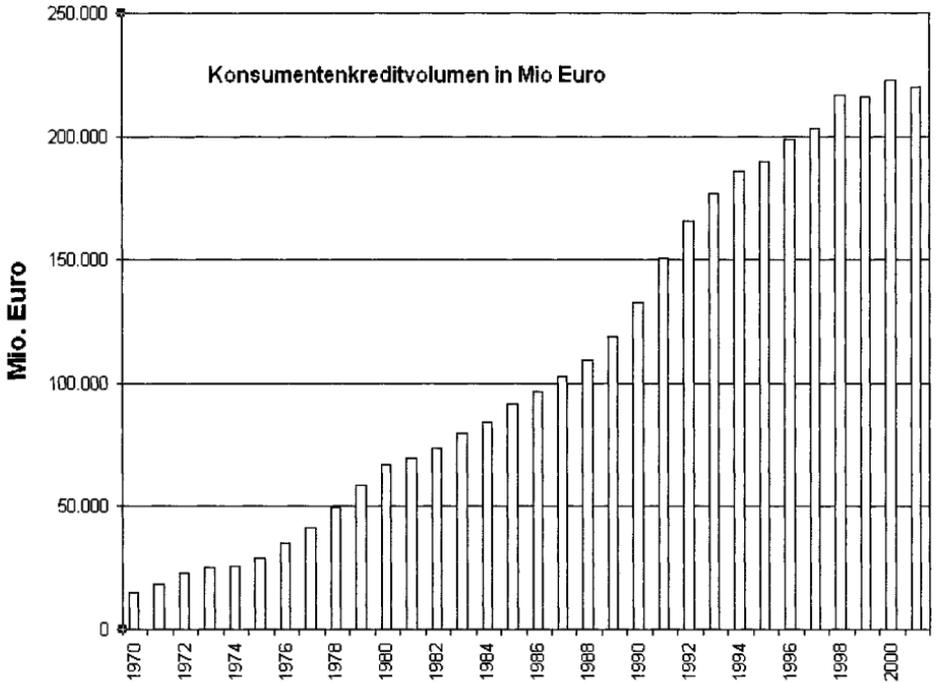


Abbildung 4: Konsumentenkreditvolumen

Die private Verschuldung ist kontinuierlich gerade auch im Verhältnis zum Einkommen gestiegen. Sie macht heute im Verhältnis zum Jahreseinkommen der privaten Haushalte in Deutschland etwa 25 % aus, während es vor 23 Jahren noch gerade 8% waren.

Kreditfunktionen erlauben auch Privathaushalten ein entwickeltes Cash-Management. Der Versicherungssektor bietet eine Vergesellschaftung von Risiken ganzer Gruppen bei Haftpflicht, Leben, Hausrat und Rechtsschutz.

31 Siehe dazu etwa die Beiträge bei Kessler, D. (Hrsg.) Cycle de Vie.

Die modernen Mittel des Zahlungsverkehrs und insbesondere das Girokonto mit seinen integrierten Finanzdienstleistungen bilden moderne Ersatzmechanismen für traditionelle Formen der Lebensgestaltung, indem sie einerseits eine Individualisierung des Lebens, zum anderen eine gesellschaftliche Bewältigung individueller Problemlagen ermöglichen. Somit kommt ihnen in entwickelten Gesellschaften ein ähnlicher infrastruktureller Charakter zu wie den Grundversorgungsgütern Wasser, Elektrizität oder Telekommunikation.

Der Kredit geht aber noch weit über den Geldkredit hinaus. In dem traditionellen Sachkredit, der Wohnraummiete, ist das verauslagte Kapital kein flüssiges Kapital, sondern eben eine Immobilie. Aber vor allem neue Formen wie Mobiltelefon-Verträge, bei denen das kostenlos zur Verfügung gestellte Gerät sich durch die Nutzungsgebühren bezahlt machen soll, aber auch viele weitere derartige Verträge, die über eine Mindestzeit laufen, sind im Kern Kredit.

Die explosive Entwicklung der Bedeutung und Nutzung von Finanzdienstleistungen hat für alle Bevölkerungsschichten eine unmittelbare Bedeutung bekommen, also auch für diejenigen, die entweder arm oder von Armut bedroht sind.

Der Druck beispielsweise, sich auch privat für das Alter abzusichern, trifft vor allem diese Schichten, da sie auf kein oder nur wenig vorhandenes Vermögen zurückgreifen können.

Beruf braucht Investition in Bildung  
Verzicht auf Verdienst  
Bezahlung  
Arbeit braucht Vorschuss für Arbeitsmittel  
PKW zur Arbeitsstelle  
Computer, Internet, E-Mail, Telefon  
Konsumtion braucht Investition in  
Haushaltsgeräte  
Wohnung  
Transport

Die Kreditgesellschaft vermittelt den Zugang zu allen Lebensbedürfnissen über das Geldkapital. Kapitalbedarf wird zur allgemeinen Lebensnotwendigkeit, der sich in den Unterschichten, die keinen Zugang zu Eigenkapital haben, als Bedarf an Fremdkapital, d.h. als Kreditbedarf, manifestiert.

## 2. Bedrohung durch Finanzdienstleistungen

### a. Die Armen zahlen mehr

Bei all ihren Chancen, sich am Wirtschaftsleben mit fremdem Kapital zu beteiligen und damit am wirtschaftlichen Fortschritt Teil zu haben, sind mit der Kreditgesellschaft auch erhebliche Gefahren verbunden, die sich vor allem im Kredit manifestieren: Jede Kreditaufnahme verteuert den Konsum.

„Die Armen zahlen mehr“, heißt die berühmte Studie aus den USA von David Caplovitz aus dem Jahre 1963.<sup>32</sup> Während Caplovitz allein darauf hinwies, dass die Armen in dem von ihm untersuchten New Yorker Stadtteil von skrupellosen Händlern deshalb übervorteilt werden konnten, weil diese bei den Abzahlungsgeschäften allein durch die Unterschrift bereits zu ihrem Geld kamen, für das sie als Sicherheit die in Aussicht gestellten staatlichen Subventionen vereinnahmten, ergibt sich die moderne Kreditbelastung der Armen aus einem weit allgemeineren Mechanismus.

Finanzdienstleistungen werden nach ihren Kosten kalkuliert. Neben der Refinanzierung müssen grundsätzlich auch die Verwaltungs- und die Risikokosten aufgebracht werden. Die Verwaltungskosten beziehen sich auf den Kundenkontakt und nicht auf die Kredithöhe. Da die Armen Kredite mit geringem Volumen aufnehmen, wirken sich die Verwaltungskosten bei ihnen höher aus als bei großen Krediten. Außerdem haben sie mindestens denselben Beratungsbedarf wie die Mittel- und Oberschichten, so dass sich diese Zusatzkosten in relativ höheren Kreditkosten niederschlagen. Zudem führt die Einteilung in Risikogruppen dazu, dass sie auch einen höheren Beitrag zur Risikoabdeckung zahlen.

Dasselbe System besteht im übrigen auch bei Versicherungen und bei Leistungen im Zahlungsverkehr.<sup>33</sup> Je weiter dabei die Informationserfassung in der Gesellschaft geht, desto enger wird der Kreis derjenigen, die mit den besonderen Kosten dieser Gruppe belastet werden. Nach dieser einfachen mathematischen Logik müssen daher die „Armen immer mehr bezahlen“.

Letztlich könnten die Kostenprognosen der Finanzdienstleistungsanbieter so perfekt werden, dass sie diejenigen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit insolvent werden und bei denen besondere Kosten und Risiken eintreten, identifizieren und mit den gesamten Einzelfallkosten im voraus belasten. Dann aber ist die Belastung bereits so hoch, dass schon allein deswegen diese Risiken eintreten werden.

32 Caplovitz, D. *The Poor Pay More*.

33 Jacob, K.; Hudson, Sh.; Bush, M.: *Tools for Survival. An Analysis of Financial Literacy Programs For Lower-Income Families*. Dearborn/Chicago: 2000 (Woodstock-Studie) formulieren hier sehr positiv, wenn sie annehmen, dass dieses Problem durch finanzielle Bildungsprogramme in den Griff bekommen werden könnte: „As a consequence of the changing structure of our economy, financial knowledge has become not just a convenience but an essential tool. [...] Without an appreciation of money concepts and an understanding of financial options, people are likely to pay more than they have to for financial services [...]. Low-income families that lack basic financial skills become more vulnerable to sudden economic shocks such as health emergencies or unexpected job losses. [...] The good news is there is evidence that financial education can improve financial literacy and, even more importantly, change financial behavior for the better. Financial education is a necessary – but not a sufficient – condition for reducing poverty.” (S. i).

Dabei garantieren nur größere Investitionen wie Autos, Haushaltsgeräte, Eigenheime und kostspielige Ausbildungen ein preiswerteres Leben. Denjenigen dagegen, die auf kurzfristige Ausgaben angewiesen sind, bleiben in Bezug auf Preis und Qualität nur die weniger wettbewerbsfähigen Märkte offen, so dass sie nach und nach ans untere Ende der Gesellschaft rutschen. Nach einer US-amerikanischen Studie haben beispielsweise Menschen, die zur Auszahlung ihrer Sozialhilfe nicht am bargeldlosen Zahlungsverkehr teilnehmen können, in ihrem Leben bis zu 15.000 \$ mehr Ausgaben. Zudem liefert Ersparnis mit wachsender Summe auch höhere relative Kapitalerträge, Gebühren sinken mit höheren Umsätzen, Zinssätze sind oft direkt an die Höhe von Krediten gebunden, und schließlich müssen Kleinkreditnehmer oft zusätzliche, sehr kostspielige Produkte erwerben wie z.B. Kreditausfallversicherungen. Die Grenzen zwischen überhöhten Produktkosten und angemessenen Aufschlägen für höheren Bearbeitungsaufwand verschwimmen immer mehr.

Armut potenziert sich im Finanzdienstleistungssektor und wird damit ökonomisch zu einer rationalen prozeduralen Armut.

Da die Kreditgesellschaft zugleich auch eine Informationsverarbeitungsgesellschaft ("information society") geworden ist, gelingt es, immer gezielter bestimmte Gruppen nach ihren Kreditwürdigkeitskriterien voneinander zu trennen und gesondert zu bedienen.

Dadurch, dass im voraus bestimmte Gruppen identifiziert werden können, die wahrscheinlich höhere Kosten verursachen wird aus einer Durchschnittsbelastung aller Nutzer von Finanzdienstleistungen eine niedrigere Belastung der höheren Einkommensgruppen und eine entsprechend erhöhte Belastung der unteren Einkommensgruppen.

Dieses System wird durch die Erhöhung der Informationsverarbeitungskapazität immer ausgefeilter, so dass auf der nächsten Stufe nicht mehr nur eine Splitting in zwei, sondern in wesentlich mehr Gruppen mit weit höheren Kostendifferenzierungen entstehen können.

Nun entspricht dieses System insoweit nur der einfachen Logik, dass Leistung und Gegenleistung einander entsprechen müssen. Seine Problematik erhält es aber dadurch, dass es sich bei dieser Gruppenbildung nicht um Fakten, sondern um Erwartungen handelt. Es wird lediglich erwartet, dass A, B und E erhöhte Kosten bedeuten werden, ein höheres Ausfallrisiko haben und keine weiteren Geschäfte mit der Bank (Life-Time-Value LTV) tätigen.

Tatsächlich ist dies aber nur eine Wahrscheinlichkeit. Eine relevante Anzahl von "Erwartungs-Armen" (wie z.B. E) werden diese Kosten nicht produzieren, gleichwohl aber die erhöhten Kosten sparen. Demgegenüber werden die Reichen (z.B. F) eine Kostenstruktur haben, die eventuell noch über der durchschnittlichen Kostenstruktur der Armen liegt. Gleichwohl wird F nur mit der Hälfte der Kosten wie E belastet werden. E hat es daher doppelt so schwer wie F und kann diesem Schicksal durch eigenes Zutun nicht entrinnen, weil die Merkmale vergangenheitsbezogen und prozedural sind. Insofern werden auch der Bildung Grenzen gesetzt.

Wird dieser Prozess weiter verfeinert, so führt er schließlich dazu, dass bei einer bestimmten Klientel Kosten prognostiziert werden, die nicht mehr auf diese Klientel über-

gewälzt werden können. Umgekehrt entstehen erheblich verbesserte Gewinne mit einer anderen Gruppe.

Sowohl das Rechtssystem ("Gute Sitten", Zinsbegrenzungen, Aufklärungspflichten) als auch die allgemeine Kundeneinstellung setzt der Ungleichbehandlung der Gruppen bei ein und demselben Produkt Grenzen. Zwar hat bereits die Citibank in Deutschland Ratenkreditzinssätze nach der Einkommenshöhe der Kreditnehmer gestaffelt, weil sie annahm, dass höhere Einkommen ein höheres LTV haben, tatsächlich stößt dies in der Praxis auf erhebliche Ablehnung.<sup>34</sup>

#### b. Die Armen erhalten weniger: Armutsprodukte

Dies hat dazu geführt, dass für Arme spezielle Produkte entwickelt und unter Umständen auch über separate Vertriebswege angeboten werden. Dadurch entfällt die Vergleichbarkeit. Die Empörung über die Ungleichbehandlung findet kein unmittelbares Anschauungsmaterial. Armutsprodukte entstehen häufig unsichtbar außerhalb des traditionellen Banksektors, wo „normale“ Produkte für die Armen nicht mehr zugänglich sind. Wo keine Girokonten mehr in Anspruch genommen werden, blühen kostspielige Barverteilungssysteme; wo der Kreditmarkt verschlossen wird, entstehen Kleinstkreditsysteme, die das Leben verteuern und vor allem in Krisen die Armut unentrinnbar machen.

Schon die extremen Unterschiede zwischen Hypotheken- und Ratenkreditzinsen reflektieren nicht nur die Kosten, sondern auch die Klientel. Aber auch im Ratenkredit selbst werden untere Einkommenschichten dazu verpflichtet, Restschuldversicherungen für die Ratenkredite abzuschließen, die die Kosten um bis zu 30 % erhöhen. Solche Versicherungen sind in aller Regel für die Betroffenen sinnlos, weil sie allein das Ausfallrisiko der Kreditgeber, nicht aber die Versorgungsprobleme der Familien der Kreditnehmer im Risikofall lösen. Da die Kredite so vergeben werden, dass die Liquidität dieser Familien aufs äußerste angespannt ist, gleichzeitig aber voraussehbare Engpässe nicht im Produkt mitgeplant sind, sind diese Kunden bei der Notwendigkeit, Zusatzkredit aufzunehmen oder die Raten herabzusetzen an den bestehenden Kreditgeber wie in einem Kartell gebunden. Verlustreiche rational kaum erklärbare Umschuldungskredite sind die Folge, bei denen der sinnlose Neuabschluss von Restschuldversicherungen die Kosten in die Höhe treibt.

Eine besondere Gefahr für die Armen ergibt sich auch aus staatlich geförderten Anlageprodukten wie Kapitallebensversicherungen und Bausparverträgen. Beide Produkte haben mit geschätzten 50 % eine sehr hohe Abbrecherquote. Die Sparpläne werden häufig deshalb abgebrochen, weil die Armen überhaupt nicht über entsprechend liquides Sparvermögen verfügen und nicht selten Kapitallebensversicherungen oder Bausparverträge haben, obwohl sie verschuldet sind und die Kreditrückzahlung die rentabelste Anlage wäre.

---

34 So ging die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen an die Presse und ließ ein Rechtsgutachten anfertigen, das allerdings zu dem Ergebnis kam, dass lediglich die implizite Hausfrauen-diskriminierung ("Kein Einkommen") sowie die Werbung mit dem besten Zinssatz ("unlauterer Wettbewerb") nach geltendem Recht zu beanstanden wären, solange die Wuchergrenze nicht erreicht sei.

Da beide Systeme vor allem als Haustürgeschäfte vertrieben werden, bei denen Unterschichten in besonderer Weise den Überredungskünsten und Falschinformationen erliegen, gleichzeitig aber das System der Abschlussprovision von ein % der Bausparsumme bzw. 3,5 % der Versicherungssumme zu hohen Anfangsabschlüssen verleitet, sind die Bauspar- und Versicherungssummen gerade bei den Unterschichten bei weitem überhöht. Der Abbruch ist vorprogrammiert. Die Anfangsprovisionen werden beim Abbruch zu Lasten der Abschließenden gerechnet. Geringe Rückkaufwerte in den Anfangsjahren bei der Kapitallebensversicherung führen ferner zu absoluten Verlusten und beim Bausparen wird häufig die eigentliche Rendite erst im späteren Kredit gezahlt, den die Ärmern nicht mehr erreichen.

Bei dem zunehmenden Trend, im Finanzdienstleistungsbereich das Geschäft von der Zinsspanne auf die Dienstleistungsgebühren zu verlagern, schneiden die Unterschichten erheblich schlechter als die Oberschichten ab. Besonders günstige Dienstleistungen erhält man im Internet und beim Online-Banking. Beides setzt aber Anfangsinvestitionen und Anfangs-Know-how voraus, die bei Ärmern nicht unbedingt vorhanden sind. Während Barabhebungen und Kreditkarten bei einigen Online-Anbietern sogar kostenlos sind, müssen beim persönlichen Konto teilweise hohe Gebühren bezahlt werden.

### 3. Ausschluss von Finanzdienstleistungen

Der weitere Weg über Kostenerhöhung, Armutsprodukte und gesonderte Absatzwege führt letztlich in einen Ausschluss der Ärmsten vom Zugang zu den Finanzdienstleistungen.

Die Banken reagieren auf diese Identifikation der Kosten im personalintensiven Kontakt mit einem Trend zur Automatisierung sowie zur Konzentration der Kräfte auf die gehobene Privatklientel ("private banking").

Innovationskraft, Unterstützung und Service werden dorthin gelenkt, wo das meiste Geld zu verdienen ist. Dies ist eine Folge des stärker werdenden Renditedrucks, der von den Finanzmärkten ausgeht. Der Trend zum „Private Banking“, also zum "Banking für Besserverdienende" ist die Antwort der Banken auf die Renditeinteressen ihrer Eigentümer („Shareholders“), die gegenüber Kunden, Mitarbeitern, der Gesellschaft und anderen „Stakeholders“ wesentlich höher gewichtet werden als früher.

Das bedeutet letztlich auch, dass die Informations- und Bildungsangebote von der Massenkundschaft abgezogen werden. Bei der gehobenen Kundschaft entsteht dann eine Bedarfsmethodik, wie sie auf Grund der größeren existenziellen Bedrohtheit an sich für die untere Schicht weit eher erforderlich wäre. In der Definition einer Großbank stellt sich dies dann wie folgt dar:

Private Banking bedeutet, dass Ihr Berater Sie in jeder Lebenssituation und jedem Lebensabschnitt umfassend berät und für Sie da ist. Vor dem Hintergrund Ihrer persönlichen Wünsche und Ihrer individuellen Situation entwickelt er nicht nur Lösungen im Detail, sondern die besten ganzheitlichen Lösungen. Für Sie ganz persönlich. Übergreifend für die vier Kompetenzfelder "Planen & Anlegen", "Versichern & Vorsorgen", "Bauen & Wohnen" sowie "Geld & Service", die Ihnen die optimale Orientierung über alle Finanzbereiche der Deutschen Bank ermöglichen.<sup>35</sup>

35 <http://public.deutsche-bank.de/pb/philosophie/shp.nsf/doc/TSPR-4A8N4X?OpenDocument>.

Diese Angebote kosten Geld und Personal. Dies führt negativ dazu, dass in manchen ökonomisch schwachen Stadtteilen keine Finanzdienstleistungsprodukte mehr angeboten werden. In Großbritannien und den USA ist das Massengeschäft bereits weitgehend aus dem Bankgeschäft herausverlagert worden.

Die großen Fusionen und Fusionsankündigungen der letzten Jahre hatten im Wesentlichen auch in Deutschland das Ziel, das Filialnetz und die Belegschaft bei wachsendem Geschäftsvolumen und abnehmender Kundenzahl zu reduzieren.

Bereits 13 % der Haushalte in den USA und 17 % in Großbritannien haben keine Beziehung zu Finanzdienstleistern mehr. Das öffentlich-rechtliche System der Sparkassen mit ihrem Zwang zur offenen Tür<sup>36</sup> für alle Bevölkerungsschichten sowie einem Regionalprinzip, dass das in den USA bekannten "Redlining" (der Ausschluss ganzer Bezirke, die auf der Landkarte rot markiert wurden, von der Kreditvergabe), noch keine augenfällige Bedeutung erlangte. Inzwischen aber beklagen sich der Mittelstand, die Existenzgründer aber auch Schwellenhaushalte beim Häuserbau und Kleinkreditnehmer in Deutschland darüber, dass sie von der Kapitalversorgung abgeschnitten werden. Wird dann das Kreditmonopol der Banken aufgelöst, so dürfte sich der Prozess der Belastung der Armen durch Finanzdienstleistungen erheblich beschleunigen.

Tabelle 4: Bankenkonzentration in Europa

Bankenkonzentration in Europa	England	Frankreich	Niederlande	Belgien	Deutschland
Anteil der 5 größten Institute an den Aktiva	?	40,3 %	79,40%	57 %	16,7 %
Zahl der Kreditinstitute pro 100.000 Einwohner	0,7	0,7	1,1	1,0	4,2

Quelle: Handelsblatt v. 21.04.1999 S.35; Eurostat News Release Nr. 28/99; euro-Nachrichten v. 08.04.1999, S. 7

Dabei spielt der Staat mit alternativen Kreditprogrammen wie etwa im Microlending eine eher naive Vorreiterrolle, indem zur angeblichen Überbrückung von Versorgungslücken Alternativangebote gemacht werden, die bereits die Zuständigkeit der Banken für die Kreditvergabe infrage stellen und zugleich eine weiter verfeinerte Gruppenbildung zulassen. Es kann dann auch wenig erstaunen, dass die staatlich unterstützte französische Microlending Organisation ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Économique), die sich der sozialen Kreditvergabe an Arbeitslose verschrieben hat, von der Regierung die Anhebung der Wuchergrenzen verlangte.

In der Politik wird diese Bedeutung gesehen, wenn etwa während der finnischen EU-Ratspräsidentschaft der Justizminister ausführte: „My personal opinion is that the public sector must at least ensure equal availability of basic banking services to all consumer groups on equal, reasonable terms.“

Tabelle 5: Bankfilialen in Deutschland

Bankfilialen in Deutschland	1996
1996	70.338
1997	66.764
1998	63.333

Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank; Die Zeit v. 28.10.99, S. 2

Frankreich und Schweden haben das Recht auf ein Mindestgirokonto bereits gesetzlich verankert, in Deutschland gibt es in einigen Sparkassengesetzen eine entsprechende öffentlich-rechtliche Verpflichtung sowie eine auf Freiwilligkeit beruhende Selbstver-

36 Vgl. Reifner, U. Das Recht auf ein Girokonto, Zeitschrift für Bankrecht 1995, 243-26.

pflichtung der Bankenverbände. Die englische Regierung hat mit einer Sonderkommission über Zugang zu Finanzdienstleistungen diesem Thema hohe Aufmerksamkeit geschenkt. In den USA gibt es mit dem „Gesetz über die gleichen Chancen bei der Kreditvergabe“ (ECOA) spezielle Anti-Diskriminierungsregeln.<sup>37</sup>

Niemand braucht Geld an sich. Geld ist immer nur Mittel zum Zweck. Geld ist aber ein Mittel zur Befriedigung aller anderen Bedürfnisse, deren Versorgung aus der staatlichen Verteilung oder den familiären Versorgungseinrichtungen herausgelöst dem Markt überantwortet worden sind. Wo früher Armenhäuser und Suppenküchen standen, gibt es heute die Sozialhilfezahlung, wo Familien und staatliche Einrichtungen für das Alter sorgten, dort spielt Versicherung und Investment eine wichtiger werdende Rolle. An die Stelle der „Lohntüte“ ist das Girokonto getreten, und der Kredit überbrückt die Liquiditätsprobleme des Alltags.

Das Girokonto als zentrale wirtschaftliche Postadresse, die Verfügbarkeit zukünftigen Arbeitseinkommens für aktuelle Konsumbedürfnisse über den Verbraucherkredit, der Zugang zum Eigenheim auch ohne Vermögensbildung über den Hypothekenkredit, die Absicherung gegen Risiken, die weder Familie noch Solidarität tragen werden, durch die Versicherungen, der Schutz des Gesparten vor Inflation und Verausgabung sowie die Teilhabe an der gesellschaftlichen Produktivität bei den Anlageprodukten, gehören heute zum essentiellen Bestand von Chancen, ohne die die Menschen von wichtigen Lebensperspektiven ausgeschlossen sind.

Damit deutet sich auch in Deutschland wie schon in anderen Ländern der Welt eine besondere Armutproblematik an, die einen Teufelskreis zwischen Teilhabe- und Solidarprinzip produziert. Die produktiven Finanzdienstleistungen werden auf die besser verdienenden Schichten konzentriert und so für sie konfektioniert, dass sie für Ärmere, soweit diese überhaupt noch Zugang haben, aus Kosten- und Leistungsgründen uninteressant werden. Daraus entstehen die bereits erwähnten Armutprodukte. Die zunehmende Marktsegmentierung hat zur Folge, dass sich die sozialen Verbraucherschutzgesetze besonders kostenfördernd auswirken, da sich ihre Wirkungen auf wenige Produkte und Kunden beschränken. Die übrigen Kunden darf man im Zeichen der günstigeren ausländischen Anbieter nicht mit Zusatzkosten belasten.

#### 4. Teilhabe oder Mindeststandards

Als Antwort auf die zunehmenden Diskriminierungstendenzen einer "Zwei-Drittel-Gesellschaft", einer "Entwicklung der zwei Geschwindigkeiten"<sup>38</sup> oder der Entstehung der "Vierten Welt"<sup>39</sup> als Abbild der Unterentwicklung stehen sich im Rahmen der Marktwirtschaft unabhängig von staatlichen Alternativen grundsätzlich zwei sich teilweise widersprechende Optionen gegenüber:

---

37 Vgl. ausführlich die Materialien und Diskussionsbeiträge auf der IFF-Konferenz Access to Financial Services in Göteborg September 2000 <http://www.iff-hamburg.de> sowie den Abschlussbericht zum gleichen Thema beim IFF. (in Vorbereitung für 2002 Reifner/Ford (Hrsg.) Banking for People II: Access to Financial Services)

38 Development à deux vitesses (Ausdruck der französischen Regierung zur Armutsentwicklung).

39 Bewegung "Quatrième Monde" eines Paters in Frankreich.

Die Teilhabe-Option: Das Haupthindernis wird bei dieser Option im mangelnden Zugang zu Finanzdienstleistungen gesehen ("Access to Financial Services").<sup>40</sup> Daher müssen, wie es vor allem die englische Labour-Politik vorsieht, alle Hindernisse des Zugangs der Armen zu Finanzdienstleistungen einschließlich staatlicher Subventionsalternativen abgebaut werden. Die Mindeststandards bei Finanzdienstleistungen werden so weit abgesenkt, bis ein nach Gewinn und Kosten für die Anbieter tragbarer Zugang der Armen zu produktiven Finanzdienstleistungen erreicht ist. Die Zusatzbelastungen der Armen durch die erhöhten Kosten der Teilhabe sollen dabei durch die Vorteile der verstärkten Teilhabe (Wohneigentum, Konsumgüter, Bildung, Rendite) aufgewogen werden. Gesamtgesellschaftlich sparen Staat und die nicht arme Bevölkerung dadurch, dass an die Stelle von Transferleistungen Eigenleistungen der ärmeren Bevölkerungsschicht treten.

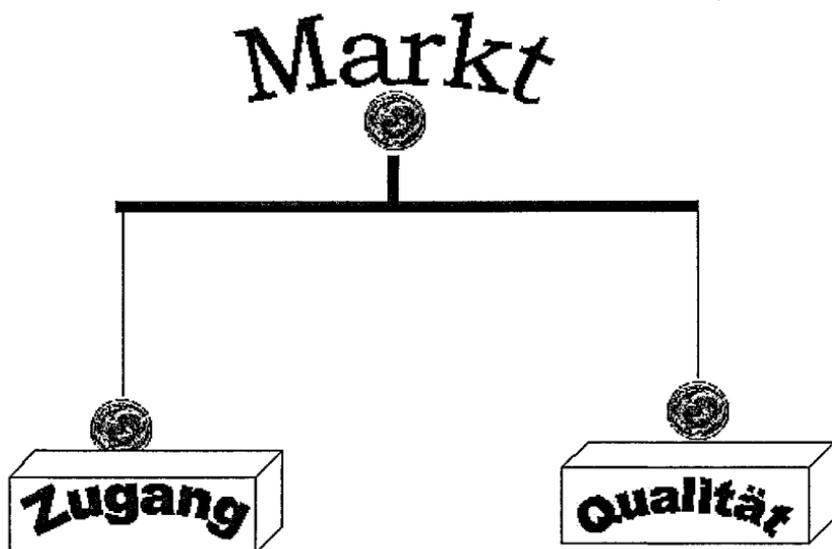


Abbildung 5: Marktregulierung und Zugang

Die Mindeststandard-Option: Die Mindeststandards ("Qualité de Vie") im Bereich des sozialen Solidarprinzips werden so erhöht, dass alle diejenigen, die an dem System teilhaben mit großer Sicherheit in den Genuss produktiver Effekte von Finanzdienstleistungen kommen. Die Zusatzkosten hierfür müssen vom System oder von außen getragen werden. Damit wachsen in diesem System die Ausschlusswirkungen gegenüber den Armen. Mangelnder Zugang wird als Hauptproblem der Marktgesellschaft sichtbar.

40 Vgl. dazu die Studie IFF (Hrsg.) Access to Financial Services: Strategies towards equitable provision, mit Länderberichten aus Deutschland, Frankreich, Schweden und Großbritannien, Hamburg IFF 2000; sowie die Auszüge der Göteborg-Konferenz zu diesem Thema unter <http://www.iff-hamburg.de/4/goeteburg.html>.

Für eine Politik der reinen Marktkräfte sprechen dabei Argumente des Anreizes zur Eigenverantwortung. Zu ihr gehört auch das Vertrauen in das Konkursprinzip, das den Betroffenen immer wieder einen „fresh start“ erlaubt, indem auf Kosten der Gläubiger die Schulden gestrichen werden. Es beurteilt Selbsthilfe positiv und mildert die Konsequenzen seines Scheiterns.

Während das Mindeststandardmodell eventuell Passivität und Subventionsmentalität befördert und Anstrengungen ungleich belohnt, besteht im Zugangsmodell die Gefahr, dass Personen sich selber überlassen werden, die objektiv ohne Eigensteuerungspotenzial nur eine geringe Chance haben, sich auch noch unter den erschwerten Bedingungen eines Marktes von Armutsprodukten selbst zu helfen.

Praktisch kann prozedurale Armut nur durch eine Verbindung beider Prinzipien in der staatlichen Politik wirksam bekämpft werden. Der Zugang zu Finanzdienstleistungen schafft Selbsthilfepotenziale auf dem Arbeitsmarkt ebenso wie Kostensenkungspotentiale im Konsum. Insoweit ist der Zugang nicht nur dort sicherzustellen, wo er unabweisbar ist, sondern auch dort, wo er wünschenswert ist.

Dieser Zugang kann aber nicht um jeden Preis erfolgen. Vielmehr muss gewährleistet sein, dass die Mindeststandards so hoch sind, dass der für den einzelnen Haushalt produktive Einsatz der Finanzdienstleistungen gewährleistet bleibt. Produktiv sind dabei Finanzdienstleistungen für den einzelnen Haushalt, wenn sie auf Dauer einen Vorteil bieten.

Andererseits müssen die Mindeststandards aber auch so niedrig sein, dass Anreize erhalten bleiben, die Finanzdienstleistungen ausschließlich für produktive Zwecke zu nutzen und dabei höhere Risiken und höhere Kosten für die Anbieter einzusparen. Ihre Rückwirkung über die Preise auf die Verbraucher ist daher ein wichtiges Element eines Lernprozesses, in dem der Staat und die Gesellschaft insgesamt für die gleichmäßige Versorgung mit qualitativ akzeptablen Finanzdienstleistungen Verantwortung tragen.

### III. Armutsprävention bei Finanzdienstleistungen

Armutsprävention durch Bildung der Betroffenen ist dort ein unmittelbar wirksames Mittel, wo die Betroffenen es selber in der Hand haben, sich vor Armut zu schützen. Lernen Hungerige ihren Garten zu bestellen, so können sie aus dem Gelernten unmittelbaren Nutzen ziehen. Bereits bei der beruflichen Bildung, wie sie die Arbeitsämter für Arbeitslose anbieten, nützt die Bildung für eine bestimmte Tätigkeit nur so viel, wie für diese Tätigkeit auch nach Abschluss der Bildung Arbeitsplätze vorhanden sind, an deren Zugang sich die Bildung orientierte. Ebenso garantiert eine finanzielle Allgemeinbildung weder die Existenz angepasster Finanzdienstleistungen noch ihren Zugang für diejenigen, die diese Bildung erfahren haben. Allenfalls unter den Bedingungen, dass der Verzicht auf (bestimmte) Finanzdienstleistungen das eigentliche Bildungsziel wäre, könnte ein unmittelbarer Erfolg eintreten. In der Tat konzentriert sich ein Teil der Bildung in der Verbraucherinsolvenz ebenso wie die Warnhinweise in der Verbraucheraufklärung auf eine solche Verzichtspraxis.

Schlechte Produkte sollen gemieden werden. Es kommt dann nur darauf an, dass der Verbraucher diese schlechten Produkte identifizieren kann. Nach den vorstehenden Bemerkungen über objektive Entwicklungen im Verhältnis von einkommensschwachen Schichten und Finanzdienstleistungen geht es aber vornehmlich um den Zugang zu pro-

duktiven Finanzdienstleistungen. Vermeidungsverhalten hilft dort wenig, wo andere und bessere Möglichkeiten der Bedürfnisbefriedigung fehlen. Deshalb muss sich finanzielle Allgemeinbildung positiv auf den produktiven Umgang mit Finanzdienstleistungen konzentrieren.

Ein solch konstruktiver Ansatz braucht jedoch die Kooperation der Anbieter von Finanzdienstleistern. Sie gestalten das Produkt, entscheiden über den Preis und den Zugang. Von Armut bedrohte Schichten sind nur die Verbraucher. Da in der Marktwirtschaft die Anbieter von Produkten auf dem Markt nicht aus philanthropischen Motiven, sondern zur Gewinnerzielung Produkte kreieren und absetzen, gibt es sogar einen Gegensatz der Interessen in der individuellen Gestaltung der Beziehung Verbraucher - Anbieter. Nach den Mechanismen eines Nullsummenspiels, bei dem der zusätzliche Gewinn der einen Seite sich immer als Verlust der anderen darstellt und die sich bei reinen Geldgeschäften aufdrängen, kann der einzelne Verbraucher nicht erwarten, dass sein Zusatznutzen bei der Armutsprävention auch bei noch so intelligentem und gebildetem Handeln freiwillig vom Anbieter bezahlt wird.

Der Markt ist jedoch nur in der Robinsonade individualisierter Tauschbeziehungen ein Nullsummenspiel. Tatsächlich treten sich Anbieter und Verbraucher als große Gruppen unter Wettbewerbsbedingungen gegenüber. In dieser Konstellation kommt es für den einzelnen Anbieter nicht darauf an, im individuellen Geschäft den maximalen Ertrag zu erzielen. Vielmehr geht es darum, in möglichst vielen Geschäften zugleich den höchst möglichen Ertrag bei den geringst möglichen Kosten zu erzielen. Es geht also nicht um den maximalen, sondern um den optimalen Ertrag im einzelnen Geschäft. Gelingt es z.B., ein einzelnes Produkt abzusetzen, dessen Kosten unverhältnismäßig hoch und dessen Schaden groß ist, so ist dieser maximale Gewinn auf Kosten des Verbrauchers dann kein optimaler Gewinn, wenn dieses Geschäft auf Dritte so abstoßend wirkt, dass sie deshalb diesen Anbieter und vor allem dieses Produkt meiden. Verbraucher haben somit eine kollektive Macht<sup>41</sup>, selbst dort, wo sie sich marktkonform individualistisch ohne Rücksicht auf andere verhalten. Mit den beiden kritischen Verbraucherverhaltensformen "exit" und "voice", d.h. Verlassen bzw. Meiden eines Anbieters, oder mit der Beschwerde beziehen sie sich auf diese Macht der gesamten potenziellen Nachfragergruppe. Bei Exit aktivieren sie das Wissen über ein Produkt bzw. eine Produkterfahrung von anderen, um einen Anbieter zu bestrafen. Bei Voice teilen sie ihre Erfahrung dem Anbieter und Dritten mit, und setzen somit indirekt den Marktmechanismus gegen den Anbieter ein.

Diese auf der individuellen Wahlfreiheit im Markt beruhenden Möglichkeiten reichen aber für eine optimale Anpassung von Produkten und Dienstleistungen an die Verbraucher nicht aus. Dies zeigt das allgemein und vor allem rechtlich akzeptierte Paradigma von der Schutzwürdigkeit der Verbraucher. Seine Grundlage hat diese Schutzwürdigkeit darin, dass letztendlich die Verbraucher nicht auf den Konsum verzichten können, während bei fehlender Gewinnerzielungsmöglichkeit die Anbieter auf den Absatz verzichten werden. Der Durstige wird in der Wüste jeden Preis für ein Glas Wasser bezahlen, ohne dass der Anbieter es ihm verkaufen müsste. Seine Ausprägung erfährt es ferner darin, dass Verbraucher weniger Erfahrung mit dem Gut und dessen Absatz haben als die Anbieter ("one shotter" versus "repeat player"), dass vor allem Finanzdienstleistungen teilweise eine Komplexität haben, die auch im Anbieterbereich

---

41 Katona, G. Die Macht der Verbraucher, Econ:Düsseldorf 1962.

nur noch von Fachleuten beherrscht wird. Eine zusätzliche Informationsasymmetrie entsteht dadurch, dass die Auswirkungen bestimmter Leistungen auf den Konsum teilweise erst in der Zukunft unter Bedingungen eintreten, die für die Anbieter zwar statistisch nicht aber für die Verbraucher im Einzelfall vorhersehbar sind wie Arbeitslosigkeit, Krankheit, Ehescheidung, Unfall, Umzug, veränderte Konsumbedürfnisse etc. Daher reichen die Auswahlfreiheit und die marktmäßigen Möglichkeiten von Exit und Voice nicht aus, um die Verbraucher zu schützen. Über die Bereitstellung von Verbraucherschutzregeln versucht der Staat das Machtungleichgewicht auszubalancieren, wobei sich diese Regeln auf die Information der Verbraucher (informationeller Verbraucherschutz)<sup>42</sup>, auf seinen Schutz in sozial schwierigen Situationen<sup>43</sup>, in denen keine Freiheit mehr besteht (sozialer Verbraucherschutz) sowie auf den Schutz seines sozialen Umfeldes (kollektiver Verbraucherschutz)<sup>44</sup> beziehen.<sup>45</sup> Außerdem wird die kollektive Position der Verbraucher im Markt dadurch gestärkt, dass teilweise mit staatlicher Unterstützung Verbraucherverbände diese Interessen ausdrücken<sup>46</sup>, Warentests für die Verbraucher öffentlich gemacht werden und eine verbraucherspezifische Presse gerade in Finanzdienstleistungen für eine kollektiv auf die Anbieter wirkende Öffentlichkeit sorgen.

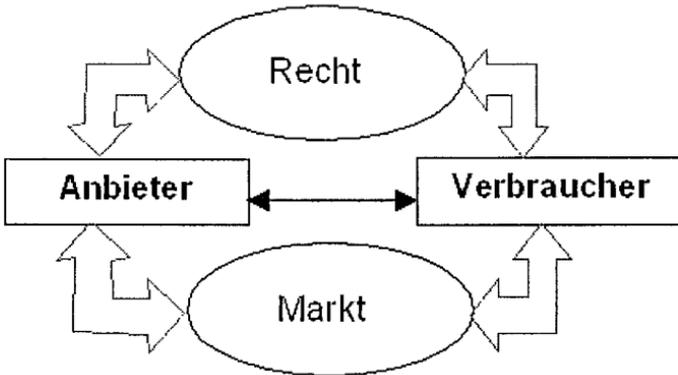


Abbildung 6: Reflexiver Gestaltungsprozess zwischen Anbieter und Verbraucher

Für einkommensschwache von Armut bedrohte Schichten sind diese zusätzlichen Mechanismen von besonderer Bedeutung. Da auf Grund der beschriebenen Diskriminierungstendenzen gegenüber Armut im System der Finanzdienstleistungen das Exit und Voice von denjenigen, die man ohnehin gerne loswerden würde, wenig zählt, sind

42 Z.B. Effektivzinsangabe in Konsumentenkredit; Aufklärungspflichten bei Finanzprodukten.

43 Z.B. Begrenzung von Verzugszinsen in §12 VerbrKreditG; Wucherverbote; Kündigungsschutz; Schadensersatz bei Ausnutzung der Notlage in der Umschuldung etc.

44 Z.B. Generelle Kontrolle von Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Wettbewerbsverhalten durch die Verbandsklage, Bankaufsicht bei der Produktgestaltung und Einlagensicherheit.

45 Zu dieser Unterscheidung siehe Reifner, U. Banken und Verbraucherpolitik - Perspektiven einer schwierigen Partnerschaft, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 1995 H.7 S. 314 ff.

46 Verbraucherzentralen der Länder, Bundesverband Verbraucherzentralen, aber auch Schuldnerberatungsstellen.

die von Armut Bedrohten viel stärker auf die rechtlichen und kollektiven Möglichkeiten angewiesen.

Finanzielle Allgemeinbildung muss sich daher auf diese Mittel der Einflussnahme beziehen (Sekundärinformation) und ihren Gebrauch optimieren. Das Wissen über die Finanzdienstleistungen selber (Primärinformation) reicht nur dort aus, wo informierte Auswahl noch möglich ist. Dies ist bei Anlageprodukten und Versicherungen eher als im Kredit und Zahlungsverkehr gegeben. Ebenfalls gibt es hier mehr Chancen bei Abschluss als in der Abwicklungsphase oder gar beim Scheitern einer Beziehung.

Die vorstehende Matrix gibt sehr kursorisch ein Bild für Handlungssituationen zur Verhinderung von Armut durch eine intelligente Nutzung nicht nur der Finanzdienstleistungen selber (Feld B2), sondern auch durch Mobilisierung verschiedener Einwirkungsmöglichkeiten auf die Anbieter.

Tabelle 6: Mittel der Armutsprävention und Verbraucherschutz

Mittel der Armutsprävention	Abschluss	Verlauf	Scheitern
<b>Auswahl-Anpassungs-Entscheidung</b>	<b>A</b> nlage, <b>Z</b> ahlungsverkehr <b>K</b> redit <b>V</b> ersicherung		
<b>Verbraucherschutz</b>			
<b>informationell</b>	K	Z, A	
<b>sozial</b>	K	K	K
<b>kollektiv</b>			K, A, Z
<b>Marktmacht</b>			
<b>Solidarität</b>	K	K	K
<b>Produktkritik</b>	K		
<b>Staatliche Alternativen</b>	A, K		K

## 1. Informierte Auswahl

Die individuelle Auswahl-situation ist bei von Armut bedrohten Schichten bei der Kreditaufnahme tendenziell gering. Mangelnde Kreditwürdigkeit reduzieren das Angebot für sie, so dass sich hier im wesentlichen Informations- und Bildungsangebote auf den Bereich der unnötigen Kreditaufnahme beziehen. Wie groß dieser Bereich ist, ist schwer abzuschätzen. Analysen der Gründe von Überschuldung machen Prozentangaben für Kategorien wie "Über die Verhältnisse leben", "sorglose Kreditaufnahme", "Überschuldung auf Grund eigenen Verschuldens", die extrem variieren und zwischen 25 % und 3 % der Fälle liegen.

Letztlich sind solche Untersuchungen wissenschaftlich gesehen wenig seriös, weil Schuldzuweisungen und damit Hypothesen über alternatives eigenverantwortliches Handeln in aller Regel mehr über den Beobachter als über den zu Beobachtenden aussagen.

Für die finanzielle Allgemeinbildung entscheidend ist jedoch lediglich, dass es Entscheidungsspielraum gibt, woran kein Zweifel bestehen kann. Fasst man den Begriff des Entscheidungsspielraums nicht so radikal, dass damit zugleich insgesamt etwa die Kreditaufnahme infragegestellt wird, sondern bezieht Alternativen der Kreditaufnahme mit ein, so dürfte sich das durch Information und Bildung beeinflussbare Verhalten zugunsten der Armutsprävention erheblich erweitern lassen.

Aus der Praxis der Analyse von gescheiterten Kreditnehmern - sei es als Ratenkreditnehmer, als Hausfinanzierer oder als Existenzgründer - ergibt sich jedoch ein deutlicher Paradigmenwechsel gegenüber klassischen Choice-Theorien. Schwerpunkt einer positiven Beeinflussung von Verhaltensweisen bei der Auswahl von Finanzdienstleistungen ist nicht der Blick auf alternative Angebote und die dafür bereitstehenden Parameter.

Die Konzentration der Verbraucheraufklärung auf solche Elemente einer Finanzdienstleistung, die im Wettbewerb eine deutliche Rolle spielen, setzt zweierlei voraus:

1. Der Kunde hätte eine reale Möglichkeit gehabt, eine "bessere" Lösung zu erhalten, wenn er die entsprechenden Parameter wie Auszahlung, Effektivzins, Vermittlerprovision, Disagio bei Kredit, Kontoführungsgebühren, Überziehungsprovision und Kartennutzungsgebühren beim Konto, Prämie und Laufzeit bei bzw. Unkündbarkeit bei der Versicherung sowie Renditesatz und Sicherheit bei der Anlage korrekt verarbeitet hätte.
2. Eine in dieser Form kostengünstigere Finanzdienstleistung wäre auch für ihn persönlich die "bessere" Lösung gewesen. Das ohnehin in den Finanzdienstleistungen dominierende quantitative Denken wird dabei durch die propagierten Parameter, die auch das Ranking in der Presse (idealtypisch im Warentest) beherrschen, zum wichtigsten Element erklärt.

Diese Betrachtungsweise verkennt, dass Finanz"dienstleistungen" selbst in der betriebswirtschaftlichen Literatur nicht mehr als Geldleistungen, sondern als Dienste definiert werden, deren Inhalt die Lösung von Problemen beim Kunden bedeutet. Solche Probleme sind die Unsicherheit im Alter, die Wohnsituation, die Existenzgründung, die Urlaubsreise, die Beziehung zum Arbeitgeber, Vereinen etc., die Bedrohung mit bestimmten Risiken sowie die Gründung eines Hausstandes oder die Herstellung von Mobilität.

Die Güte der Finanzdienstleistung misst sich daher an der Lösung dieser Probleme durch sie. Dabei spielt die Höhe der Kosten im Vergleich auf dem Markt unter Umständen eine untergeordnete Rolle.

Bei Girokonten schossen Online-Banken wie Pilze aus dem Boden, die gebührenfrei Kunden in ihr scheinbar umfassendes Angebot locken wollten. Bei quantitativer Betrachtungsweise hätte es dazu keine Alternative gegeben. Tatsächlich haben vor allem die Mittelschichten von diesen Konten nur als Zweitkonten Gebrauch gemacht, weil in ihnen wesentliche Elemente für ihr Problemlösungsbedürfnis (z.B. Auslandsüberweisungen, persönliche Beratung, Aushandeln von Überziehungsrahmen etc.) fehlten. Für untere Einkommensschichten wären solche Konten ohnehin fatal, weil in ihnen alles das fehlt, was sie zur Bewältigung ihrer Liquiditätsprobleme im Alltag brauchen. Eine Fehlleitung auf Kostenparameter führt darüber hinaus auch noch zur bewussten Ausnutzung solcher Fehlbildungsanstrengungen, wenn Banken mit niedrigen Anfangszinssätzen bei variablen Krediten für die ersten 6 Monate werben, um dann die so gewonnene Kundschaft um so stärker mit höheren Zinsen, weniger Angeboten und Zusatzdienstleistungen zu belasten.

Entscheidend für den Einsatz von Auswahlmöglichkeiten für Unterschichten ist daher weniger der Blick auf die Kosten- und Leistungsparameter der Konkurrenzprodukte als die Fähigkeit, die Auswirkungen der Finanzdienstleistungsprodukte auf die eigene Lebenssituation und ihre Probleme in der Zukunft abschätzen zu können.

Beim Kredit bedeutet dies, dass die Kunden lernen müssen, ihre persönliche Lebenssituation in Bezug zur Wirkung der Kosten- und Rückzahlungsbelastungen sowie der damit verbundenen Anpassungsmöglichkeiten zu setzen.

Dies bedeutet aber, dass etwa ein Verständnis für die Brutto-Zahlungen und für eine Cash Flow Betrachtung in die Zukunft hinein wesentlich wichtiger ist als das Verständnis des Effektivzinssatzes. Die Bedingungen für die Beendigung eines Kredits (Verfall von Versicherungsprämien, ungünstige Zinsrückerstattungsklauseln, Vorfälligkeitsentschädigungen, Verlust von Altersprivilegien in der Versicherung, ungünstige Umschuldungsangebote etc.) oder eines Girokontos (keine Unterstützung bei der Umbuchung von Abbuchungsvollmachten durch Adressherausgabe, Ablösegebühren, Einbehalt anteilig nicht verbrauchter Kartengebühren) oder einer Kapitallebensversicherung (drastisch reduzierter Rückkaufwert) sind dann die entscheidenden Grundlagen für die Bedrohung durch Finanzdienstleistungen ebenso wie für die durch sie eingeräumten Chancen. Verlustrisiken im Anlagebereich sind wichtiger als Renditen, Zahlungsmodalitäten weit entscheidender als Kosten.

Ebenso entscheidend ist natürlich auch die Beratungsleistung im Finanzdienstleistungsverhältnis. Prekäre Situationen privater Haushalte sind individuell und konkret und damit hochgradig komplex. Hier reicht nicht eine standardisierte Information, sondern persönliche oder zumindest auf die entsprechende Risikogruppe ausgerichtete Beratung muss die Finanzdienstleistung als Problemlösungsprozess begleiten. Dabei schneiden Banken mit höheren Kosten und größerem Filialnetz in aller Regel erheblich besser ab als automatisierte und zentralisierte Banken, wenngleich auch hier über Spezialisierungen entsprechendes Gruppen Know How zu einer positiven Diskriminierung führen könnte, die, wie etwa das Beispiel der amerikanischen Entwicklungsbank South Shore Corporation zeigt, sogar gewinnbringend wirken kann.

Im Bereich der Armutsprävention geht es somit um liquiditätsorientierte Bildungsinhalte, die von der Situation des privaten Haushaltes potenziell Betroffener, seinen Chancen und Risiken ausgehen und die Sprache der Finanzdienstleistungsangebote in diese Situation über Zeiträume hinweg übersetzen können.

## 2. Rechtlicher Schutz

Gerade für die Unterschichten reicht die Marktfreiheit als Mittel zur Interessenwahrung nicht aus. Daran ändert sich auch grundsätzlich nichts, wenn sie eine vollkommen informierte Entscheidung treffen könnten, da sie an der Bankregel, dass zehn % der Kunden für 90 % des Gewinns verantwortlich sind und dass die unteren 30 % etwa nach der in der Presse veröffentlichten Studien der Vereins- und Westbank (HypoVereinsbank Hamburg) im Prinzip nur Kostenträger sind, nichts ändert.

Die Verbraucherschutzregeln knüpfen dabei in ihrer Hilfestellung an den verschiedenen Phasen des Gebrauchs von Finanzdienstleistungen an.<sup>47</sup>

Die wettbewerbsrechtlichen Modelle haben dabei nur geringe Bedeutung in der Armutsprävention. Sie orientieren sich weitgehend an der Konkurrenz und nicht an den einzelnen Kundengruppen und gehen vielmehr von einem aufgeklärten und mit ausreichenden Mitteln ausgestatteten Musterkunden aus. Diese "Als-Ob-Marktbetrachtung"

---

47 Vgl. die idealtypische Darstellung für den Hypothekenkredit in Reifner, U./Keich, R. Risiko Baufinanzierung, 2. Aufl. S. 118 ff (Rechtliche Darstellung).

schließt damit die diskriminierenden Tendenzen des Marktes selber nicht mit ein, weil sie Gleichheit nur gegenüber der Nachfrage, also dem mit Geld ausgestatteten Wunsch, und nicht dem Bedürfnis als der unabhängig von der Ausstattung mit Geld vorhandenen Notwendigkeit verheißt.

Tabelle 7: Recht, Aufklärung, Gegenmacht

Phasen	Vorbereitung	Abschluss	Störung	Scheitern
<b>Recht</b>	Widerruf, Preisangabe, lautere Werbung, Berufsaufsicht	Effektivzinsangabe, Schriftlichkeit, Kostenangabe	Verzugszinsbegrenzung, Kündigungsschutz, Beratungspflichten, Fürsorgepflichten, Wucher	Schadensminimierungspflichten, Verbraucherkonkurs
<b>Aufklärung/ Beratung</b>	Preisvergleiche, Tests	Vorkaufberatung (Bauen, Alter, Steuer)	Rechtsberatung, Konfliktberatung, Mediation, Ombudsmann	Schuldnerberatung
<b>Gegenmacht</b>	Presseelinschätzung, Corporate Image	Anti-Diskriminierungsappelle, öffentlicher Druck	Betroffenenverbände, ethische Berichterstattung	Sozialhilfe, Sozialverbände

Wichtiger sind Rechte des informationellen Verbraucherschutzes wie Aufklärungsverpflichtungen, Effektivzinsangabe und Widerruf. Sie erhalten jedoch nicht, wie der Gesetzgeber anzunehmen scheint, ihre Bedeutung in der Abschlussphase selber, sondern werden als Formen des sozialen Verbraucherschutzes in der Störungsphase aktiviert.

So wird bei schädigender Anpassung oder hohen Verlusten teilweise unwiderlegbar vermutet, dass bei gehöriger Aufklärung das Problem nicht aufgetreten wäre. Unterlassene Widerrufsbelehrungen führen zu einer kostengünstigen nachträglichen Aufhebung des Vertrages im Konflikt, weil auch hier unwiderleglich vermutet wird, eine solche Information hätte zum Widerruf geführt. Bei fehlender Effektivzinsangabe wird gar ein Kredit mit 4 % p.A. verordnet, der Überschuldete in Krisensituationen erheblich entlastet. Da wucherische Kreditgeber in der Regel auch erhebliche Rechtsmissachtung an den Tag legen, ist eine solche indirekte Nutzung von Abschlussregeln in der Praxis relativ wirksam. Anbieter von Finanzdienstleistungen wehren sich gegen solchen "Missbrauch" von Rechten für andere Zwecke häufig mit der Bemerkung, auch mit gehöriger Aufklärung wäre dasselbe passiert. Das ist in aller Regel eine durchaus korrekte Darstellung der Sachlage. Allerdings wird darin suggeriert, dass das Ziel der informationellen Regeln des Verbraucherschutzes nur darin besteht, die Verbraucher aufzuklären. Tatsächlich sind solche Regeln auch Tests für die Rechtsverbundenheit von Anbietern sowie Aufmerksamkeitsregeln für die Anbieter und ihre Angestellten selber. Es ist daher im Einzelfall häufig nicht so wichtig, dass Verbraucher diese Rechte verstehen. Sie müssen lediglich wissen, dass im Konfliktfall Experten diese Rechte für sie mobilisieren können.

Der eigentlich zentrale Punkt des rechtlichen Schutzes liegt aber in den Regeln des sozialen Verbraucherschutzes, der in Deutschland anders als in Großbritannien und den USA vor allem über die Gerichte entwickelt wurde und deutlich Elemente der Armutsprävention trägt.

So bedeutet die faktische Wuchergrenze beim Doppelten des Üblichen, dass die Konzentration der Risikokosten auf bestimmte Gruppen nicht grenzenlos möglich ist. Interessant war dabei historisch die Zurückweisung der "Sondermarkttheorie" durch die

Rechtsprechung. Danach sollte es sich bei den sozial schwächeren Kunden der Teilzahlungsbanken um einen Sondermarkt handeln, der wegen höherer Risiken und Kosten auch höhere Zinssätze ergäbe. Für die Wuchergrenze sei daher nicht der Durchschnitt aller Ratenkreditzinssätze, sondern nur derjenigen bei dieser Klientel entscheidend. In ihrem Fachorgan wiesen die Teilzahlungsbanken dann auch regelmäßig ihren höheren Durchschnittszinssatz wohl in der Hoffnung aus, dass wenigstens ein Gericht sich daran orientieren möge.

Die Rechtsprechung hat dies einhellig zurückgewiesen und dabei den interessanten Ansatz für Anti-Diskriminierung gegen Armut entwickelt, wonach ein Sondermarkt allenfalls dann vorliegen könne, wenn sich eine Bank nur an diese Klientel wende und damit besser gestellte Kundschaft ausschliesse. Interessant ist auch die Entwicklung der Verzugszinsrechtsprechung in den 80er Jahren, wo der Bundesgerichtshof die Auffassung vertrat, dass bei dem Schaden, den eine Bank dadurch erleide, dass Kredite nicht bezahlt werden, sie nicht alle Aufwendungen, die für solche Situationen entstehen, allein auf diejenigen im Verzugszinssatz überwälzen dürfe, die tatsächlich in Verzug gerieten. Es handle sich dabei um allgemeine Vorsorgekosten, die von allen Kreditnehmern und nicht nur von denjenigen, die säumig werden, zu tragen sind. Auf diese Weise wurde damals in der Rechtsprechung der Verzugszins, der bei Teilzahlungsbanken bei 28 % p.a. und bei den anderen Banken bei 18 % oder 21,6 % p.a. lag, drastisch reduziert. Der Gesetzgeber hat diese Sichtweise übernommen und in §11 Verbraucherkreditgesetz den Zinssatz im Verzug auf fünf % über den Basiszinssatz, d.h. zur Zeit auf 9,26 % p.a. und damit unter den durchschnittlichen Vertragszinssatz von 10,78 % p.a. (September 2001) reduziert. Mit der gleichen Argumentation wurden Inkassokosten ganz vom Ersatz ausgeschlossen, wenn Kunden nicht mehr bezahlen könnten. Die Beitreibung durch die Gerichte sei hier der geeignete Weg und dieser Weg ist staatlich reguliert, so dass für Marktprozesse wenig Raum bleibt.

Entsprechend wurden auch speziell erhöhte Kfz-Versicherungstarife trotz höherer Schadensnachweise bei türkischstämmigen Kunden vom Bundesverwaltungsgericht abgelehnt.

Der Bundesgerichtshof hat ferner Bareinzahlungsgebühren für unberechtigt erklärt, wenn nicht mindestens monatlich fünf Freiposten gewährt werden. Die Überwälzung der Gebühren bei nicht gedecktem Konto für die Scheckeinlösung wurde ebenso als unbillige Klausel untersagt wie die Berechnung von Kosten bei Kontoinhabern, bei denen fruchtlos in ihr Konto vollstreckt wurde. Der gesamten Rechtsprechung liegt zugrunde, dass Kosten der Krisen und Risikobewältigung im Bankensektor Allgemeinkosten sind, die über die Banken auf alle Kunden gleichmäßig zu verteilen sind. Ähnlich hatten auch vor dem Selbstverpflichtungsbeschluss der Banken, Girokonten für Überschuldete anzubieten, einige Gerichte bei der Kontokündigung entschieden. In seiner Umschuldungsentscheidung hat der Bundesgerichtshof ausgeführt, dass sich eine Bank Schadensersatzpflichtig mache, wenn sie auch in einer Krisensituation des Kreditnehmers sich rein marktwirtschaftlich verhalte und jede Gewinnchance, die sich ihr biete, ausnutze.<sup>48</sup>

48 BGH WM 1991, 271 (Urt. v. 11.12.1990 XI ZR 24/90).

In seiner Bürgerschaftsentscheidung hat das Bundesverfassungsgericht<sup>49</sup> diese Schutzfunktion des Zivilrechts gegenüber marktmäßiger Diskriminierung ganz allgemein ausgesprochen:

Die Schöpfer des BGB gingen zwar, auch wenn sie verschiedene Schutznormen für den im Rechtsverkehr Schwächeren geschaffen haben, von einem Modell formal gleicher Teilnehmer am Privatrechtsverkehr aus, aber schon das RG hat diese Betrachtungsweise aufgegeben und „in eine materiale Ethik sozialer Verantwortung zurückverwandelt“ (Wieacker, Industriegesellschaft und Privatrechtsordnung, 1974, S. 24). Heute besteht weitgehende Einigkeit darüber, dass die Vertragsfreiheit nur im Falle eines annähernd ausgewogenen Kräfteverhältnisses der Partner als Mittel eines angemessenen Interessenausgleichs taugt und dass der Ausgleich gestörter Vertragsparität zu den Hauptaufgaben des geltenden Zivilrechts gehört (vgl. die Übersicht bei Limbach, JuS 1985, 10 m. w. Nachw.; zuletzt Preis, Grundfragen der Vertragsgestaltung im Arbeitsrecht, 1993, S. 216 ff.). Im Sinne dieser Aufgabe lassen sich große Teile des BGB deuten (Hönn, Kompensation gestörter Vertragsparität, 1982).

Damit ist das Recht ein bewusstes Mittel gegen diskriminierende Gruppenbildungen bei sozial schwächeren Kunden. Prozedurale Armut gerade bei Finanzdienstleistungen findet hier ihre Grenze und dient damit der Armutsprävention in dem Absatz von Finanzdienstleistungen. Damit muss auch dieses Mittel in der finanziellen Allgemeinbildung eine besondere Bedeutung erhalten, weil es den Verbraucher gerade in der Krise mit staatlichen Einflussmöglichkeiten ausstattet.

Auch das Verwaltungsrecht spielt eine Rolle, wo der Staat selber noch unmittelbare Verantwortung bei Finanzdienstleistungen übernimmt. Dazu gehört die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, in der in Zukunft die gesamte Aufsicht zusammengefasst ist. Es gehören aber auch die kommunalen Eigentümer etwa der Sparkassen dazu.

Dieselben Tendenzen, die in der Wirtschaft zu einer Verstärkung prozeduraler Armut führen, finden sich jedoch auch in diesem Kompensationsmittel wieder. Die Wuchergrenzen werden durch im Zinssatz nicht ausgewiesene Versicherungsprämien und sonstige Kosten vor allem bei Umschuldungen faktisch erhöht. Einzelne vormals inbegriffene Kontotätigkeiten, die besonders bei ärmeren Kunden anfallen, werden mit erheblichen Kosten belastet. Auch das Banken- und Versicherungsmonopol, das eine breite Kundenstreuung durch große Unternehmen garantiert, gerät ins Wanken, nachdem vor allem unter den Aspekten der Bildung der Europäischen Union sich immer mehr ein Prinzip staatlicher Nichteinmischung durchsetzt.

Außerdem entsteht durch den internationalen Wettbewerb der Druck, die Kosten der im sozialen Verbraucherschutz verordneten Mindeststandards dadurch zu senken, dass die Kostenverursacher ausgeschlossen werden. Um dem zu entgehen, werden wiederum die Mindeststandards gesenkt. Hinzukommt der Rückzug des Staates aus der Daseinsvorsorge gerade im Finanzdienstleistungsbereich bei der Sozialversicherung und im Bankgeschäft.

Im Zivilrecht findet sich dies als Tendenz wieder, deutlicher die Eigenverantwortung derjenigen zu betonen, die in eine prekäre Lage prozeduraler Armut gekommen sind. Durch das neuartige Angebot des Verbraucherinsolvenzverfahrens wird zugleich der Eindruck erweckt, dass die historisch gewachsenen Mittel der Anti-Diskriminierung nicht mehr unbedingt erforderlich sind, wenn selbst im schlimmsten Fall der Überschul-

49 WM 1993, 2199 = NJW 1994, 36.

dung noch eine Schuldbefreiung möglich ist. Der Rückzug des sozialen Verbraucherschutzes auf formale Aufklärung, das Verständnis für die wirtschaftlichen Notwendigkeiten, verdrängen solidarische Ansätze auch deshalb, weil diese teilweise mit überholten administrativen Strukturen verbunden sind.

Dieser Erosionsprozess kann nur dadurch konstruktiv gewendet werden, dass die Betroffenen ihre Rechte im sozialen Verbraucherschutz immer wieder und beispielhaft in Anspruch nehmen.

Finanzielle Allgemeinbildung hat daher auch kritisches Bewusstsein zu vermitteln, damit den Betroffenen deutlich wird, dass Rechte des sozialen Verbraucherschutzes nicht nur gekannt, sondern auch genutzt werden müssen, um nicht zu "verfallen".

### 3. Marktmacht

Wesentliche Grundlage der Beziehung zwischen Finanzdienstleistern und solchen Gruppen, die von Armut bedroht sind, ist der kollektive Einfluss, den die Verbraucher in Bezug auf diese Problemlagen auf dem Markt ausüben.

#### a. Solidarität als Verbrauchermacht

Die Gruppe der von Armut Bedrohten selber kann dabei wie ausgeführt allein keine relevante Macht auf dem Markt ausüben. Die Addition individueller Schwächen führt in diesem Fall zu keiner besseren Situation, da die finanzielle Nachfragemacht immer durch die Anzahl der Nachfrager dividiert werden muss, um die damit verbundene Kaufkraft zu evaluieren. Gleichwohl stehen solche Gruppen in der Gesellschaft nicht machtlos da. Sie können grundsätzlich auf Solidarität anderer mit höherer Marktmacht hoffen, wenn eine Identifikation mit ihren Problemen gelingt. Fühlen sich auch solche Verbraucher, die zu den Zielgruppen der Finanzdienstleister gehören, von den Auswirkungen prozeduraler Armut betroffen, so wird dies erheblichen Einfluss auf das Anbieterverhalten ausüben.

Ein solches solidarisches Bewusstsein nicht unmittelbar selber betroffener Verbraucher schafft zudem auch Handlungsspielräume bei den Anbietern, da diese ja die im Ergebnis diskriminierenden Prozesse des Ausschlusses und der Belastung nicht prinzipiell befürworten, sondern sich hierzu durch die Konkurrenz sowie das Nachfrageverhalten ihrer sonstigen Kunden gedrängt sehen. Kann z.B. eine Bank darauf hoffen, dass sie bei sozial verantwortlichem Verhalten auf eine höhere Kundenbindung auch in oberen Kundenschichten vertrauen kann, die nicht den günstigsten Zinssatz oder die höchste Rendite um jeden Preis verlangen, so kann sich solidarisches Verhalten der Anbieterseite sogar auszahlen. Da zudem die Angestellten der Finanzdienstleister selber nur ein berufliches Interesse an der Gewinnmaximierung haben, individuell aber durchaus andere Werte mit transportieren können, werden ihnen Chancen eröffnet, ihr individuelles Wertesystem auch beruflich einzusetzen. Auch hiervon lassen sich Produktivität und Kreativität der Mitarbeiter als unmittelbare Werte erwarten.

Für den Bereich der finanziellen Allgemeinbildung ist es dabei entscheidend, inwieweit das Verhalten der von Armut Bedrohten selber geeignet ist, solidarisches Verhalten anderer Verbraucher hervorzubringen oder zu repräsentieren.

Voraussetzung der Mobilisierung solidarischer Verbrauchermacht ist ein Verhalten der Personen in ihren spezifischen Konfliktlagen, das andere Verbraucher dazu anhält, in diesen Betroffenen prinzipiell Gleiche zu sehen, mit deren Interessen eine Identifikation möglich ist.

Verhaltensweisen, die auf eine Individualisierung der Problemlagen dieser Gruppen hinauslaufen, erzeugen Distanzgefühle bei den anderen. Wird z.B. eine Problemsituation bei Finanzdienstleistungen als individuelles Verschulden empfunden, so können sich andere damit nur identifizieren, wenn sie sich ein ähnliches Verschulden zutrauen. Insbesondere Sparsamkeitsinhalte<sup>50</sup>, die z.B. den Kauf eines Mittelklassewagens für diese Schichten zum Luxus erklären, können in der oberen Mittelschicht, die für die Verbrauchermacht entscheidende Bedeutung hat, allenfalls Mitgefühl nicht aber Identifikation hervorbringen. Verbraucher, die mit einer solchen Selbstbezichtigung auftreten, erzeugen auch auf der Anbieterseite eher karitative als kundenorientierte Einstellungen und Handlungsweisen. Zwar hat Mit„leid“ von seinem Wortsinn her durchaus die Funktion der Identifikation. Praktisch zeigt sich aber etwa in der Behandlung von Armutsproblemen bei Finanzdienstleistungen durch Presse und Rundfunk, dass durch eine gönnerhafte ("da sollte man großzügig sein") und zugleich pharisäische Position ("Wie kann so etwas überhaupt passieren?") eine patriarchalische Herablassung an die Stelle des gleichberechtigten "Mit" gefühls tritt.

(Schreinemakers Live) In einer Fernsehsendung der Serie "Schreinemakers Live", die erfolgreich bei SAT I lief, wurde eine überschuldete Familie mit mehreren Kindern präsentiert und interviewt. Die Schulden waren überwiegend durch ein Schuldenkarussell aufgebaut worden, bei dem der Anteil der tatsächlich in Anspruch genommenen Kapitalien im Verhältnis zu den Kosten recht gering war. Der Zusammenbruch der Finanzen beruhte zum großen Teil auf fehlerhaften Strukturen des Kreditaufbaus. Ein Kreditexperte durfte dann auch eine vorbereitete Analyse der Verschuldungsgenese kurz vortragen. Diese Analyse ging jedoch in dem vorbereiteten Finale der Sendung unter, wo mitfühlend im Interview dann ausgebreitet wurde, dass diese Familie seit Jahren keinen Urlaub mehr gemacht habe, nur an den Schulden abbezahle, kein Fleisch mehr esse und trotzdem versuche, die Kinder in anständigen Verhältnissen großzuziehen. Am Ende der Sendung eröffnete Margarete Schreinemakers dann der Familie vor laufender Kamera, dass der Sender die Schulden bezahlt hätte und für alle Familienmitglieder in der nächsten Zeit ein Urlaub am Mittelmeer gebucht und bezahlt sei. Die Mutter brach dann vor Freude weinend zusammen und lag der Moderatorin glücklich in den Armen.

Aus einer Bankkundin war eine Almosenempfängerin geworden, aus einer problematischen Struktur ein Unglücksfall und aus dem Prozess der Entschuldung ein Lottogewinn bzw. ein Sterntaler-Märchen. Eine solche Sendung dürfte für die armutsgenerierenden Strukturen zementierende Wirkung haben. Im nächsten Fall ist dies verhindert worden.

(Herr F.) Ein Verbraucher, der innerhalb von vier Jahren ca. 16 Kredite hatte, die größtenteils durch Umschuldungen über Vermittler und dabei sogar zu einer Bank zurückgeschuldet wurde, war vom Kreditberater nach ausführlicher Analyse der gesamten Kreditgeschichte über Monate beraten worden. Er war den Sozialarbeitern aufgefallen, als er seine Wohnungstüre zugenagelt hatte und keine Mahnungen und Mahnbescheide oder Gerichtsvollzieherbesuche mehr zulassen wollte. Die Kreditberatung mündete in einen Schuldenvergleich, bei dem jedem Gläubiger auch schriftlich erhebliche Vorwürfe wegen sitten-

50 Rehker, St.: Kinder kaufen wie im Rausch. In: Hamburger Abendblatt vom 26. Februar 2000. S. 20.

widrig überhöhter Zinsen, falscher Verzugszinssätze, schädigender Umschuldung etc. gemacht wurden und den letzten Kleinkreditgebern aus der Schweiz und Liechtenstein, die nur noch Raten finanziert hatten, jegliche Schuldentilgung verwehrt worden war, weshalb sie die Unterschrift verweigerten. Der Verbraucher erzählte nun seine Geschichte, die er nunmehr aktiv mitbekam, im Fernsehen und bat, dass er auch die Namen der Banken nennen dürfe. Dem ihn begleitenden Kreditberater wurden dann Informationen über diesen Verbraucher zugespielt, wonach er spielsüchtig sei. Man habe Verständnis und sei zu einem Schuldenerlass bereit. Der Schuldner ging auf Anraten des Kreditberaters hierauf nicht ein. Es wurde mit einer weiteren Fernsehsendung Druck auf das Liechtensteiner Institut ausgeübt. Als schließlich eine dritte Sendung drohte, gab dieses Institut den Vollstreckungsbescheid heraus, da die Journalisten drohten, das Institut anzuprangern. Der Verbraucher, der tatsächlich spielsüchtig war und dann auch in einer Sendung Bargeld für das Interview verlangte (und erhielt), hat insgesamt 13 Sendungen bestritten und war ein überzeugender Analytiker seiner Problematik geworden, die er in einer verständlichen Weise selbstbewusst vortragen konnte. Er hat seine Ratenverpflichtungen aus dem Vergleich pünktlich bezahlt. Die Sendungen mit ihm machten deutlich, dass durch die Aufschlüsselung der Probleme Identifikation möglich wurde, die schließlich auch die beteiligten Finanzdienstleister nachdenklich stimmte.

Solidarische Effekte werden nur dann erzielt und Verbrauchermacht generiert, wenn die Strukturen prozeduraler Armut im Prozess der Nutzung von Finanzdienstleistungen als Elemente der allgemeinen Kreditstruktur hervortreten. Prozedurale Armut ist dann nur die Zusammenfassung benachteiligender Strukturen bei einer Person mit geringer Kreditwürdigkeit und geringer Liquidität. Was bei anderen Verbrauchern zu Ärger und Kosten führt, führt in dieser Situation zur Verarmung. Daher ist es wichtig, dass diese Personen lernen, ihre Probleme als zusammengesetzte Probleme zu erkennen und darzustellen.

Bei gescheiterten Krediten treten häufig alle Probleme des Kreditverhältnisses extrem verschärft und gehäuft auf. Bis zu 16-fache Umschuldungen in kurzer Zeit bei einer einzigen Bank, Verkürzung der Restschuldversicherungsprämien, Umbuchung von einem Girokonto auf das andere mit Zinseszinsseffekten, Dauerzahlung von einer um 4,5 % höheren Überziehungsprovision, Vermittlercourtage trotz Kooperation mit der Bank, Kombination mit einer unsinnigen Kapitallebensversicherung oder einem auf Kredit angesparten Bausparvertrag sind für sich genommen ausreichender Grund auch für die obere Mittelschicht, sich als Verbraucher von dem Kreditgeber übervorteilt zu fühlen. Allein in der Masse der Vorkommnisse und dem im Verhältnis zum Einkommen hohen Schuldenberg wird aus einer Summe allgemeiner Situationen eine einmalige Situation, die allenfalls noch Mitleid erregt, nicht jedoch zur Identifikation einlädt. Dasselbe gilt für Bauherrenmodelle, Beteiligungsgesellschaftsanteile oder für Gebührenlaminen beim Konto.

Erst wenn die Probleme voneinander isoliert und einzeln analysiert werden, ist Teilnahme möglich. Überzogene Überziehungsprovisionen sind auch für die obere Mittelschicht ärgerlich und unverständlich, wenn versehentlich der Rahmen nicht beachtet wurde. Verkürzte Rückerstattung von Zinsen lässt das Vertrauen in einen Kreditgeber darauf, dass schon alles seine Ordnung hat, auch wenn man es selber nicht nachprüfen kann, wanken. Kündigung des Dispokredits in der Not des Kreditnehmers ist für viele mittelständische Unternehmen nachvollziehbar, bei denen in Liquiditätsengpässen eine "Rückführung der Kreditlinie" erfolgt. Wesentlich ist nur, dass die allgemeinen Elemente herausgearbeitet werden, die Armut generieren.

Aus der Praxis der Sozialarbeit und der Schuldnerberatung wird in der Regel angeführt, dass sich eine solche Analyse der Details nicht "lohne". Bei einem Verbraucher, der mit 35.000 Euro verschuldet sei, kein pfändbares Einkommen erziele und über kein Vermögen verfüge, käme nur noch der Verbraucherkonkurs oder eine außergerichtliche Einigung mit den Gläubigern oder das Abfinden mit einem Leben von der Sozialhilfe infrage. Keine dieser drei "Lösungen" erfordert auch nur im Ansatz eine Analyse der Schuldengenesse. So kommt es bei einer solchen Höhe der Schulden auf ein paar Tausend Euro mehr oder weniger nicht an, die Insolvenzordnung lässt durch den Richter Forderungen auch dann als verbindlich feststellen, wenn sie unbegründet sind, dies aber nicht geltend gemacht wird, bei außergerichtlichen Einigungen meinen fast alle Schuldnerberater und Verbraucher, dass man sich hier konzilient zeigen müsse und auf kleinere Rechtsverstöße nicht hinweisen dürfe, weil das die Kompromissbereitschaft der anderen Seite herabsetze. Dass diese These nachweislich falsch ist, weil zwar im ersten Fall nicht aber auf Dauer ein Anbieter mit dem begründeten Vorwurf, seine Forderungen entbehrten teilweise der Grundlage, leben kann, haben eine Vielzahl von in der Öffentlichkeit "erstrittenen" Vergleiche der Verbraucherverbände vor allem in den 80er Jahren gezeigt.

Im Ergebnis bedeutet dies, dass gerade gegenüber den Armen recht gefahrlos Praktiken angewandt werden können, die insgesamt die Verbraucherposition verschlechtern.

Dabei hat die Heranziehung von besonders hart betroffenen Verbrauchern in der Öffentlichkeit im Zusammenhang mit einzelnen strukturellen Problemen sogar noch eine wichtige Funktion für Bedenken der anderen Verbraucher. Bei den Ärmeren summieren sich die Kosten der Rechtsverletzungen und Benachteiligungen in einer Weise, dass sie sichtbar werden. So hat der ehemalige amerikanische Präsident Clinton mit der Zahl, dass ein Sozialhilfeempfänger ohne Konto 15.000 \$ mehr im Leben aufwenden müsse, die Öffentlichkeit schockieren können, die sich über die Kosten der Einlösung eines Sozialhilfeschecks durch ein sog. Cash Outlet in Höhe von zehn \$ ebenso wenig aufregt wie über den Umstand, dass ein Zugereister in den USA, der nach Kontoeröffnung sechs Wochen auf den Zugriff auf sein Konto warten muss, seine Schecks ebenfalls nur bei diesen Institutionen einlösen kann. Zudem kumulieren bei den Problemen ärmerer Verbraucher dann auch noch das Mitleid mit der Empörung über das Fehlverhalten. Moralisch werden andere Menschen im Markt doppelt angesprochen: durch den Grundsatz, dass niemand von der Not eines anderen profitieren sollte, dem Prinzip, dass man helfen muss sowie dem Prinzip, dass allgemeine Standards gelten, die gegenüber allen Verbrauchern eingehalten werden müssen, auch wenn sie im Einzelfall nicht überprüfbar sind.

Sozialschutz gegenüber prozeduraler Armut muss im Bereich der finanziellen Allgemeinbildung als Verbraucherschutz begriffen werden.

Dies erfordert vor allem

1. Selbstbewusstsein im Auftreten gegenüber den Finanzdienstleistern.
2. Artikulation und Darstellungsfähigkeit der Probleme gegenüber Anbietern, Beratern und in der Öffentlichkeit.
3. Abbau von dichotomischem Bewusstsein ("Ihr da oben, wir da unten") gegenüber nicht gefährdeten Verbrauchern und Unternehmen im Finanzdienstleistungsbereich.
4. Die Fähigkeit, auch für einzelne, relativ unbedeutende Strukturen der Verfahrensarmut zu erkennen.

## b. Wege zur Solidarität

Ein ganz wesentliches Problem für die Ausgrenzung der von Armut Bedrohten aus der Solidarität der anderen Verbraucher liegt in dem fortgeltenden überholten Bild der "Verschuldung" als persönlicher "Schuld". Da sich im Bereich der Finanzdienstleistungen Not immer in Überschuldung ausdrückt, wird eine Entsolidarisierung häufig dadurch bewirkt, dass die Überschuldung auf Verschuldung zurückgeführt wird und die Verschuldung auf eine freiwillige Entscheidung zur Kreditaufnahme, was wiederum mit der Ideologie des "vorgegessenen Brots", fehlender Sparsamkeit bis hin zur Verschwendungssucht belegt wird. Beispiele dafür lassen sich scheinbar immer finden und der Verfasser kennt aus seinen Gesprächen mit Finanzdienstleistern aber auch Politikern heute so viele „Porsche fahrende Putzfrauen und Chauffeure“ (die Kontaktpersonen dieser Gesprächspartner in der Unterschicht), dass die Produktionsziffern für dieses Luxusauto deutlich gestiegen sein müssten.<sup>51</sup>

Überschuldungsprobleme sind nicht als Ursache, sondern in der Regel als Ausdruck von Armut anzusehen. Verschuldung und Überschuldung sind keine Abfolgen. Überschuldung tritt auch ohne Verschuldung durch Kredite ein, wenn ein Haushalt seine Miete nicht mehr bezahlen kann. Da Kredite dies zeitweilig kompensieren können, scheint es nur so, als ob die Kredite die Ursache seien. Die Ursachen der Überschuldung liegen im Liquiditätsengpass, der unmittelbar auf Einkommen und Ausgaben rekurriert.

Der früher erhobene Vorwurf, private Kredite seien unproduktiv, ist ebenfalls unsinnig. Entscheidend ist der Verwendungszweck: Im Lebenszyklus verbindet Kredit produktive und nicht-produktive Lebensphasen. Die Produktivität des Einzelnen kann durch Kredit erheblich gesteigert werden. Gerade bei Ärmeren dient Kredit häufig der Investition in Arbeitskraft, sei es in Ausbildung, Erholungsurlaub oder sonstige Formen der Effektivitätssteigerung, wie das Auto, mit dem man den Arbeitsplatz schneller erreicht. Kapitaleinsatz ist generell ein Zeichen höherer Produktivität. Der Kredit hilft, dieses Kapital bereitzustellen und den Zugang zu ermöglichen, der dann neue Optionen erschließt. Viele Probleme der traditionellen Statusarmut können durch die Vorwegnahme später zu erwirtschaftenden Kapitals gelöst werden.

Menschen an der Schwelle zur Armut, die diesen Unterschied begreifen, werden dabei nicht nur lernen, die Kreditaufnahme auf den produktiven Einsatz zu beschränken und die Ursachen dort anzugehen, wo sie wie in der Regel bei der Einkommenserzielung auftreten. Sie werden auch lernen, selbstbewusst gegenüber den Anbietern aufzutreten, Probleme frühzeitig zuzugeben und Lösungen einzufordern.

("Lügner aus Angst") Ein Kreditberater arbeitete mit einem Kreditnehmer die gesamte Kreditbeziehung auf und erreichte mit den Gläubigern einen Schuldenregulierungsvergleich, der die Situation angemessen berücksichtigte. Der Kreditnehmer hatte sich alle Schuld an der Überschuldung gegeben und versprach immer wieder, alle Schulden zurückbezahlen zu wollen. Er berichtete dabei vom Einkommen, das seine Frau jetzt erzielen werde, von eigenen Möglichkeiten. Schon nach wenigen Monaten teilten die Gläubiger mit, dass der Kre-

51 Das Phänomen existiert. Ein Elektroangestellter in Berlin lebte für seinen "Porsche" aber ohne Überschuldung. Alles Geld und die Freizeit floss in diesen Unternehmen. Interessanterweise war zwar die Familie dieser Person gefährdet nicht aber die Zahlungsfähigkeit. Mit der drohenden Wegnahme dieses Autos gab es ein so hohes Druckpotenzial gegenüber dem Elektriker, dass er sich niemals in das Risiko der Überschuldung begeben hätte.

ditnehmer die Raten nicht pünktlich bezahlt. Wieder in die Beratung bestellt begann der Kreditberater damit, dass er dem Kreditnehmer freundlich sagte, dass er glaube, dass dieser gar kein Geld für Raten habe und dass er das doch besser gleich gesagt hätte, weil man dann einen ratenfreien Vergleich angestrebt hätte. Der Kreditnehmer war verwirrt, dass der Kreditberater auch mit der Wahrheit leben könne. Anschließend erzählte er die Kreditgeschichte noch einmal und viel näher an der Wahrheit, weil er Vertrauen gefasst hatte. Erst dadurch, dass der Kreditnehmer die Wahrheit sagte, wurde eine echte Lösung möglich. In der vorherigen Situation waren viele Ressourcen unnötig benutzt worden. Allerdings lag das Problem auch beim Kreditberater: er hatte die falsche Erwartungshaltung des Kreditnehmers nicht aufgelöst.

Entsprechend gilt dies auch für Anlagen oder Versicherungs- und Zahlungsverkehrsprodukte. Hier verhindert eine Ideologie die selbstbewusste Problembehandlung, wonach man "dumm" sei, wenn man auf schlechte Produkte oder falsche Versprechungen hereingefallen sei. Tatsächlich ist es so, dass alles Wichtige auch einfach ist und daher auch einfach ausgedrückt werden kann. Nur der "Dumme" muss das Wesentliche unter dem Beiwerk seiner Erscheinungsformen darstellen, weil er Angst hat, in seiner Dummheit entdeckt zu werden.

Während heute etwa bei Computern jedermann empört ist, wenn so hochkomplexe Geräte verkauft wurden, die für die spezifisch angestrebte Funktion nicht taugen können, weil etwa die Taktfrequenz für die Internetgeschwindigkeit gar keine entscheidende Bedeutung hat, glaubt man bei Geldgeschäften, dass die Anbieter nur für das Produkt, nicht jedoch für seine Funktionstauglichkeit einzustehen hätten. Die Rechtsprechung und inzwischen auch der Gesetzgeber fordern demgegenüber eine "produkt- und objektgerechte Beratung". Die Finanzsprache ist vor allem in Anlagebereich mit ihren Anglizismen<sup>52</sup> zur Geheimsprache von Insidern geworden. Ihre Benutzung soll dann ähnlich wie bei dem bekannten "Soziologendeutsch" Kompetenz und Zugehörigkeit dokumentieren, die die Banalität des Gegenstandes (Geldverdienen bei den Anlageexperten, Alltagsbewältigung bei den Soziologen) an sich nicht vermitteln würde. Besonders die angeblichen Steuervorteile in der Altersvorsorge dienen hier als Verschleierung und führen zu Worthülsen, die selbst von Experten nicht mehr zu durchschauen sind.

In dieser Beziehung dürfte auch ein Hausfraueneffekt eine besondere Rolle spielen. Frauen sind nach allen Statistiken die besseren Kreditnehmer. Die Geldverwaltung obliegt in Familienhaushalten ebenso den Frauen, denen die höhere Sparsamkeit zugeschrieben wird. Gleichzeitig sind die Männer aber weiterhin nach außen für die Abschlüsse der Finanzdienstleistungsgeschäfte zuständig, die Frauen für die Bezahlung. Es kann erwartet werden, dass daher Hausfrauen weniger von Finanzdienstleistungen verstehen als Männer, gleichwohl aber ideologisch das Geschäft dominieren und besondere Ehrfurcht vor dem Experteneffekt der Anbieter haben. Diese Arbeitsteilung zwischen

---

52 Um die Wirkungsweise von Hedge Fonds zu beschreiben, in die angeblich auch Kleinanleger risikoarm investieren können, erhält man die Erläuterung, dass solche Hedge Fonds mit Leerverkäufen, konvertible Arbitrage, Dedicated Short Bias, Short Selling, Nutzen von Emerging Markets, Event Driven oder Global Macro oder im Long/Short Equity investieren. Dies alles wohlgermerkt in Deutschland. (Siehe Süddeutsche Zeitung v. 26.9.2001, S.33 "Anleger entdecken Hedge-Fonds wieder"). Man kann Hedge Fonds auch dadurch erklären, dass sie immer dort investieren, wo die große Masse der Anleger Angst hat zu investieren und dadurch versuchen, bei allgemeinen Verlusttrends doch noch Gewinne zu machen. (Das so etwas letztendlich nicht funktionieren kann, begreift dann auch der Kleinanleger und lässt sich dort nicht hineinziehen).

Budgetverwaltung und Finanzdienstleistungsabschlüssen in der traditionellen Familie ist kontraproduktiv für ein selbstbewusstes Verbraucherverhalten. Daher sollten gerade Frauen in den Genuss finanzieller Allgemeinbildung kommen. Sie würden dann nicht mehr mit ihrem Expertenvertrauen dem Mann sein gesundes Misstrauen nehmen, und der Mann müsste umgekehrt die Illusion über sein Budget mit der Realität der Budgetverwaltung konfrontieren.

Ein wesentliches Mittel zur Kommunikationsfähigkeit von Armut bedrohter Gruppen im Finanzdienstleistungsbereich ist die Thematisierung von Recht. In einer Studie über Verbraucherprobleme und ihre Lösungsmöglichkeiten<sup>53</sup> wurde bei über 1000 ausgewählten Haushalten festgestellt, wie sie mit für sie als gravierend empfundenen Verbraucherproblemen in den letzten fünf Jahren umgegangen waren. Dabei spielte die Einschaltung von Verwandten und Bekannten ebenso wie der direkte Kontakt zum Anbieter eine entscheidende Rolle (über 80 %), während die Nutzung institutionalisierter rechtlicher Lösungsangebote (Anwalt, Gericht, Rechtsberatungsstelle, Verband) nur untergeordnete Bedeutung erhielt. Umgekehrt führte aber diese Verhaltensweise bei den meisten zu keiner Zufriedenheit. Auf die Frage, wie sie sich verhalten würden, wenn dasselbe Problem noch einmal auftreten würde, erhielten die rechtlichen Möglichkeiten dagegen eine außerordentlich hohe Präferenz.

Aus diesen Ergebnisse wurde abgeleitet, dass das Recht für die Betroffenen mit besonderen Erwartungen und Hoffnungen verbunden ist. In einem Projekt Mitte der 80er Jahre<sup>54</sup> wurde daraus die Hypothese abgeleitet, dass das Recht als Zugangsinstrument für rechtliche Institutionen eine relativ geringe Bedeutung hat, dagegen eine hohe Bedeutung als Kommunikationsinhalt im Verhältnis zu Anbietern und auch im Bekanntenkreis. Ein Hilfsangebot, das in Wortwahl und Thematisierung rechtlich gestaltet sein würde, gleichzeitig aber deutlich machen würde, dass dadurch nicht der Weg in institutionalisierte Rechtsangebote beschritten werden müsste, hatte somit die größte realistische Chance, angenommen und zur eigenen Problemdefinition genutzt zu werden. Der Erfolg dieses unter den Stichworten "sittenwidrige Ratenkredite", "unlautere Buchclubwerbung" und "Handwerkerreparaturrechnungen" vor allem in den Medien umfassend beachteten Aktionsforschungsprojektes bei den Verbrauchern hat diese These bestätigt und zugleich die Verbraucherberatung in Deutschland nachhaltig beeinflusst.

Die Thematisierung von Recht in der Kommunikation von Personen, die im Finanzdienstleistungsbereich von Armut bedroht sind, mit Anbietern, Beratern und Bekannten kann Verhaltenssicherheit, Legitimation und Solidaritätsgefühle stärken und damit die Isolierung der Betroffenen aufbrechen.

53 Reifner, U., Gorges, I., Schmidtman, A. Verbraucherprobleme und ihre Lösungsmöglichkeiten - Verbraucherspezifische Auswertung einer Repräsentativerhebung über Rechtshilfebedürfnisse sozial Schwacher; Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin, IIM-dp 79-110; die Gesamtuntersuchung ist wiedergegeben in Blankenburg, E./Reifner, U. Rechtsberatung - Rechtsprobleme durch soziale Definition.; Luchterhand: Darmstadt/Neuwied 198.

54 Reifner, U., Volkmer, M. Neue Formen der Verbraucherrechtsberatung, Frankfurt/Main - New York, Campus Verlag, 198.

Bei der Thematisierung von Recht geht es nicht um rechtliche Verfahren. Rechtliche Verfahren wie sie z.B. in der Schulung einiger Schuldnerberatungseinrichtungen für das Insolvenzverfahren Eingang finden, haben eher gegenteilige Funktionen: Idealtypisch am Gerichtsverfahren ausgerichtet führen rechtliche Verfahren nach ihrer Form zur Isolation des einzelnen von anderen (rechtlich als "Klagebefugnis" und "Rechtsschutzinteresse" definiert), verhindern die Thematisierung paralleler und struktureller Elemente (Streitgegenstand und Einzelfallorientierung) und entheben den einzelnen von der Zuständigkeit für sein Problem (Anwaltszwang, Richterzentrierung).<sup>55</sup>

Die Thematisierung von Recht betrifft die Darstellung sozialer Tatbestände und Abläufe in den Formen des materiellen Rechts, das Rechte und Pflichten zuordnet und normative Bewertungen bereitstellt, die allgemeine Akzeptanz beanspruchen. Dabei ist die Kommunikation nicht auf bestehende Rechte beschränkt. Rechtsbehauptungen können sich auch auf alternative oder moralisch orientierte Ordnungen beziehen, die zwar überindividuelle nicht aber allgemeine Akzeptanz in der Gesellschaft haben. So ist das "Verbot, nicht die Notlage anderer auszunutzen" innerhalb einer an Segmentierung orientierten Wirtschaftsweise durchaus keine allgemeine Norm. Gleichwohl handelt es sich um ein moralisch so verfestigtes Recht, dass selbst die Rechtsprechung wie erwähnt dieses Recht in ihrem Rekurs auf "die guten Sitten" anspricht. Rechtsordnungen haben sich immer auf der Grundlage solcher neu entstehenden Rechtsvorstellungen entwickelt, die etwa im Arbeitsrecht über die gewerkschaftlichen Vorstellungen vom "Volksrecht" im ausgehenden 19. Jahrhundert, oder im Zivilrecht über die Vorstellungen von den "Verbraucherrechten" seit der Kennedy-Botschaft von 1963 ihren Weg in die offiziellen Rechtsordnungen geschafft haben. Deshalb ist es nicht, wie von Anbieterseite immer wieder vorgeworfen wurde, eine Irreführung der Verbraucher<sup>56</sup>, wenn deren Interessen auch dann in rechtlicher Form ausgedrückt und thematisiert werden, auch wenn sie aktuell in dieser Form bei den Gerichten nicht durchsetzbar sind. Selbstverständlich muss dann auch deutlich werden, dass das Ausdrücken von Interessen in rechtlichen Formen nicht zugleich deren Durchsetzung garantiert. "Recht haben und Recht bekommen" sind, und dies ist ohnehin eine Binsenweisheit, zwei sehr unterschiedliche Möglichkeiten. "Rechtsdurchsetzungsbildung" ist daher grundsätzlich von der "Rechtswahrnehmungsbildung" bei Finanzdienstleistungen zu unterscheiden.

Thematisierung von Recht bedeutet, dass die Betroffenen in die Lage versetzt werden, ihr Problem als Rechtsverletzung und die Problemlösung als die Erreichung eines Rechts darzustellen.

Da Rechte immer allgemein und abstrakt formuliert werden müssen, geben sie auch Handlungsperspektiven über den konkret erlebten Einzelfall hinaus. In seiner negativen Form führt eine Verrechtlichung dabei zu ängstlichem, angepasstem und schematischem Verhalten, wie es für Bürokratien üblich ist. Angst vor Entscheidungen und

55 Dazu Reifner, U., Individualistic and Collective Legalization - Two Ways of Legal Advice for Workers in Prefascist Germany; In: Abel (Hrsg.), *Informal Justice* New York 1980, 81 ff.

56 So in dem erwähnten Aktionsforschungsprojekt der Bankenfachverband BKG (Hrsg.), *Irreführende Verbraucherberatung im Ratenkreditgeschäft - Eine Dokumentation - Neue Schriftenreihe Nr. 5* Bonn 1985.

kleinliche Orientierung an Normen erschweren die Kommunikation mit Personen, die sich ständig auf Rechte berufen. Typisch für diese Devianz ist aber auch, dass nur ein geringer Verallgemeinerungsgrad bei diesen Rechten besteht und solche Personen vornehmlich Verfahrensrechte wie eigene Rechte begreifen. Haben sie sich nach den verfahrensrechtlichen Normen "richtig" verhalten, so glauben sie, dass ihnen nichts passieren kann.

Demgegenüber verschafft die Thematisierung von materiellen Rechten durchaus eine aktive, und für den Fall nicht durchsetzbarer Rechte, auch flexible Form der Handlungssicherheit. Der Betroffene lernt durch die Formulierung seiner Interessen, sich mit sich selber konsistent zu verhalten. Wer von der Bank prinzipielle Rücksichtnahme auf Liquiditätsgänge verlangt, wird auch in seinem eigenen Verhalten eine Zahlungsmoral aufweisen, die bei Zahlungsfähigkeit auch zur Zahlung führen wird. Im Gespräch mit den Anbietern und Dritten tritt durch diese Konsistenz im eigenen Verhalten Sicherheit auf, die zum Handeln befähigt.

Verrechtlichung vermittelt aber auch Legitimation. Indem der einzelne von seinem individuellen Problem (z.B. Geldmangel oder Arbeitslosigkeit) abstrahiert und es in die Kategorien einer unzulässigen Kreditkündigung umformuliert, begibt er sich auf ein Gebiet, in dem Ansprüche entstehen. Die Generierung von "Anspruchsdenken" bedarf dabei angesichts ihrer negativen Besetztheit gerade im Armutsbereich einer Klärung. Es geht hier nicht um Ansprüche auf Versorgung, bei denen bei mangelnder Gegenleistung unter Umständen die Legitimation im Namen eines anderen Rechtsverständnisses, als es etwa das Bundessozialhilfegesetz kennt, infrage gestellt werden kann. Es geht um zivilrechtliche Ansprüche, die sich aus der Notwendigkeit ergeben, dass Verbraucher, wollen sie den Markt beeinflussen, ihre Interessen artikulieren und notwendig über den Vertrag zu Rechten und Ansprüchen werden lassen müssen. Wer im Finanzdienstleistungsbereich das Anspruchsdenken diffamiert, stellt damit zugleich auch die Prinzipien der Marktwirtschaft wie Vertragsfreiheit und Tauschgerechtigkeit infrage. In der Praxis bedeutet dies, dass von Armut bedrohte Personen selbstbewusster auftreten und die Mechanismen der Bedrohung besser denunzieren können, wenn ihnen dazu ein Gefühl der Legitimation vermittelt wird. Hierzu ist aber die Rechtsform das prinzipiell geeignete Mittel.

Schließlich ist die Thematisierung von Recht ein wichtiges Mittel, um solidarisches Verhalten auf dem Markt zu generieren. Recht ist notwendig allgemein und abstrakt und damit überindividuell. Einkommensschwache Verbraucher, die erklären, sie seien auf ein schlechtes Angebot "hereingefallen", provozieren bei anderen Verbrauchern den Effekt des "Kann mir nicht passieren". Da Solidarität immer zugleich Ansprüche an denjenigen stellt, der dieses Gefühl erfährt, sucht jeder Mensch in der Minimierung seiner Aufwendungen nach Auswegen. Umso konkreter daher eine Problemschilderung ist, umso mehr Auswegsinterpretationen lässt sie zu. In dem Vorgehen der Gewerkschaften bei der Erreichung eines sozialeren Arbeitsrechts sowie menschlicherer Bedingungen in den Betrieben vor der Wende zum 20. Jahrhundert<sup>57</sup> wurde dabei das Prinzip der "abgeschichteten Generalisierung" entdeckt. Die Arbeitersekretäre sammelten symptoma-

---

57 Dazu die historische Untersuchung an Hand von über 150 Berichtsbüchern der gewerkschaftlichen Arbeitersekretariate zwischen 1894 und 1905 Reifner, U., Gewerkschaftlicher Rechtsgebrauch - Die Geschichte des gewerkschaftlichen Rechtsschutzes und der Rechtsberatung der Deutschen Arbeitsfront von 1894 bis 1945; Wissenschaftszentrum Berlin 1979 (IIM-dp 79-103).

tische Fälle, werteten sie auf allgemeine Elemente hin aus, generierten dann weitere Fälle zu diesem Problembereich und wählten die Repräsentativsten davon aus, um an diesen Beispielen Arbeiterrecht zu demonstrieren. Im Ergebnis glichen ihre Berichte dann Büchern mit Geschichten und ihrer Interpretation, so wie in früheren Zeiten über Märchen, Parabeln, Volksweisheiten und Geschichten allgemein gültige Rechtsordnungen transportiert wurden, von denen die Bibel sicherlich das umfassendste und bekannteste Beispiel ist.

Soweit Verbraucher bei der Darstellung solcher interpretierter Geschichten sich mit dem dahinterstehenden Rechtsverständnis eines Verbraucherrechtes identifizieren können, werden sie im Angriff auf die Betroffenen zugleich auch einen Angriff auf "ihre" Rechtsordnung sehen. Empfindungen, die sich in Sätzen wie "Das geht doch nicht, das können die doch nicht machen, das ist unverschämt, das muss man sich nicht gefallen lassen, da sollte man etwas gegen unternehmen" niederschlagen, kündigen von einer vor allem nach Presseberichten häufigen Identifikation. Der Journalismus spielt dabei, wie wir an Hand des ausgewerteten Materials sehen, eine in beide Richtungen verstärkende Rolle. In Zeiten der Entsolidarisierung im Finanzdienstleistungsmarkt, wo die Zuschauer das individuelle Glück als Verheißung anstreben, weil etwa der Neue Markt seine Faszination des arbeitsfreien Einkommens in den Jahren 1998 bis 2000 ausüben konnte, wird auch die Presse Gewinn als individuelles Verdienst und Verlust entweder als eigenes Verschulden oder als Pech darstellen. Zeigt sich dann wie im Jahre 2001 nach dem Börsencrash, dass letztlich doch die Gesamtlage entscheidet, dann wachsen die Berichte, die Verantwortung, Zusammenhalt, Moral, Langfristigkeit und damit auch soziale Solidarität befördern.

#### IV. Anforderungen an finanzielle Allgemeinbildung

Finanzdienstleistungen sind ein Bereich der Marktwirtschaft, in der die Prozesse der Verteilung des gesellschaftlichen Reichtums wie in einem Hohlspiegel fokussiert sind. Die sozialen Ziele und Funktionen der Menschen finden in den Finanzdienstleistungen ihre Mittler und Katalysatoren. Die Einkommenserzielung über Arbeit trifft auf Sozialversicherung und Existenzgründerkredite, auf Lohn- und Gehaltskonten, die Familiengründung steht im Zusammenhang mit Konsumentenkrediten und Versicherungen gegen Alltagsrisiken, die Vorsorge für das Alter bedarf der Anlageprodukte in der privaten Altersvorsorge einschließlich der kreditfinanzierten Möglichkeiten sowie der Versicherung des Altersrisikos, die Wohnbedürfnisse werden teils noch im Sachkredit der Miete aber zunehmend auch über die Wohnungsbaufinanzierungen vermittelt. Kommunikation in wirtschaftlichen Dingen ebenso wie Mobilität leben vom Girokonto und den Zahlungsmöglichkeiten bzw. vom Anschaffungskredit für das Auto und den Ansparmöglichkeiten sowie entsprechenden Risikoversicherungen.

Die moderne Gesellschaft ist eine Finanzdienstleistungsgesellschaft, in deren Zentrum der Kredit steht.

Die Marktwirtschaft verteilt die Chancen zur Teilhabe an ihren Möglichkeiten nicht per se gleich. Der informierte Gebrauch für den produktiven Einsatz von Finanzdienstleistungen setzt intellektuelle Fähigkeiten sowie praktischen Zugang voraus. Gleichzeitig wird das unter marktwirtschaftlichen Bedingungen entwickelte Angebot an der Nachfragemacht der Verbraucher, d.h. an dem Geldwert ihrer Wünsche ausgerichtet.

Damit werden die Chancen innerhalb des Systems über die Finanzdienstleistungen, die sich immer unentbehrlicher zwischen soziale Bedürfnisse und individuelle Möglichkeiten schieben, ungleicher. Die Kreditwürdigkeit hat den Reichtum abgelöst, der positive Cash Flow die Sicherheiten. Der Life-Time-Value bestimmt über Kosten und Zugang.

Das Ergebnis kann eine Zwei-Drittel-Gesellschaft sein, in der das untere Drittel von den normalen Marktmechanismen ausgeschlossen auf überteuerte Armutsprodukte in einer Ghettowirtschaft spezialisierter Anbieter abgedrängt und von wesentlichen gesellschaftlichen Fortschritten ausgeschlossen wird. Red lining, Filialsterben, private banking, Mindesteinlage und Mindestkreditsummen, Kontolosigkeit und bankenlose Stadtteile ebenso wie versicherungslose Landstriche können das Ergebnis einer Verslummung von Teilen vor allem der Metropolen sein. Die Informationsgesellschaft schafft die Voraussetzungen für Gruppendifferenzierungen über Datenmerkmale, automatisierte Zugangsprüfungen und Segmentierungsmodelle.

Finanzdienstleistungen sind nicht nur der sichtbare Ausdruck dieser Entwicklung, sondern sind auch ein beschleunigender Katalysator, da im reinen Geldwert das Prinzip, dass die Pfunde wuchern und die Pfennige sich aufzehren, am einfachsten sich durchsetzt.

Dies ist aber nur eine Option, wenngleich sie in den angelsächsischen Ländern einen bereits sehr sichtbaren Ausdruck bekommen hat. Die andere Option ist die Nutzung der Finanzdienstleistungen, um kompensatorisch Chancen gerade dorthin zu verteilen, wo sie schwinden. Neue Kredit-scoringmodelle können die Kosten im Massengeschäft senken, kooperative Kreditvergabe befreit vom diskriminierenden Zwang der Sicherheiten und Erwartungen, kollektive Zusammenfassung vieler einzelner Bedürfnisse bringt das Gesetz der großen Zahl auch in die unteren Einkommensschichten, Überbrückungskredite verhindern die verheerende Wirkung vorübergehender Liquiditätsengpässe, Fremdmittel bringen Kapital dorthin, wo es zu Ausbildung, Konsum und Arbeit für späteren Nutzen gewinnbringend eingesetzt werden kann, der Zahlungsverkehr schafft auch für kleine Nutzer weltumspannende Kommunikationsmöglichkeiten und damit die Chance, Einheiten, die für ein Land zu klein sind, im Weltmaßstab produktiv zu betreiben.

Welche Entwicklung eingeschlagen wird, hängt, von dem Einfluss des demokratischen nach Kopffzahlen orientierten Prinzips (Parlament) auf die nach Kapitalanteilen bestimmte Wirtschaft (Hauptversammlung) ab. In der sozialen Marktwirtschaft, die Sozialstaat und freie Entfaltung der Persönlichkeit in wirtschaftlichen Dingen miteinander zu vereinen sucht, geht die Option prinzipiell hin zu solidarischen Formen des Wirtschaftens, indem auf der Grundlage prinzipieller Eigenverantwortung immer wieder Chancengleichheit herzustellen ist und diejenigen für die Gesamtgesellschaft produktiven Funktionen, die im Markt nicht entlohnt werden können, angemessen am volkswirtschaftlichen Nutzen beteiligt werden.

Für die Finanzdienstleistungen bedeutet dies, dass eine gleichmäßige Versorgung und damit die Teilhabe aller Bürger an ihrer Nutzung bei gleichzeitiger Gewährleistung von qualitativen Mindeststandards, die ihre produktive Nutzungsmöglichkeit durch den Einzelhaushalt erschließen, erreicht werden muss. Hierzu bedarf es einerseits Nutzer, die subjektiv in der Lage sind, die angemessenen Finanzdienstleistungen in Bezug auf ihre persönlichen Verhältnisse zu identifizieren, sie so zu nutzen, dass sie produktiv wirken und dafür Verantwortung einzugehen, dass sie an einem von allen geliehenen gesellschaftlichen Reichtum teilhaben.

Andererseits ist es aber auch erforderlich, dass diese Nutzer auf dem Markt die notwendigen Informationen weitergeben sowie den notwendigen Druck ausüben, damit das Angebot sich zunehmend an den Interessen aller ausrichtet. Hierzu ist es erforderlich, dass die von Diskriminierung und Armut Bedrohten sich als Teil der gesamten Gesellschaft innerhalb veränderbarer Strukturen begreifen und sich dabei als Verbraucher zu allen anderen nachfragebedeutsamen Verbrauchern und Staatsbürgern fühlen und darstellen. Nur indem die Menschen sich selber in ihren Beziehungen nicht auseinander dividieren lassen, sondern als Solidargemeinschaft begreifen, kann diese Anschauung auch die Finanzdienstleistungsangebote in der Wirtschaft leiten. Der Staat hat mit seiner Rechtssetzung dabei die wesentliche Aufgabe, Rahmenbedingungen des Wirtschaftens, die in diese Richtung solidarischer und produktiver Nutzung von Finanzdienstleistungen deuten, zu setzen. Er wird dies umso eher und nachhaltiger tun, je mehr sich in der Gesellschaft das entsprechende Bewusstsein durchsetzt.

In diesem Prozess einer sozialen, im Sinne einer solidarischen und nicht sozialverorgenden Marktwirtschaft haben die vom Ausschluss Bedrohten eine besondere gesamtgesellschaftliche Rolle und Funktion. Diese Funktion muss, folgt man den gesteckten Zielen, integraler Bestandteil der finanziellen Allgemeinbildung zur Armutsprävention sein.

Die Betroffenen müssen zunächst lernen, den Nutzen der Finanzdienstleistungen für sich zu verstehen und anwenden zu können, wo sie davon unmittelbar betroffen sind. Sie müssen ferner zwischen Schein-Gebrauchswerten (schnelle Wunschbefriedigung, arbeitsloses Einkommen) und echten Gebrauchswerten (nachhaltige Allokation von Ressourcen) unterscheiden können.

In Situationen der Diskriminierung und Betroffenheit sollten sie ferner in der Lage sein, selbstbewusst ihre Probleme im Zusammenhang allgemeiner Verbraucherprobleme zu definieren und zu äußern und dabei die Solidarität der übrigen Verbraucher auf dem Markt überzeugend und aktiv als kollektiven Selbstnutzen einzufordern. Sie sollten in dem kurzfristigen Gegensatz von Gewinninteresse und Lebensbedürfnissen einerseits den Mechanismus, der dies Interesse treibt und bestimmt, verstehen, andererseits aber auch begreifen können, dass sich dieses Interesse erst in der Auseinandersetzung mit den Bedürfnissen der Nutzer von Finanzdienstleistungen als legitimes Interesse in der sozialen Marktwirtschaft ausweisen kann.

Dabei spielt der Gebrauch von Recht eine wesentliche Rolle. Recht muss in einer Weise genutzt werden, dass es lebendig bleibt und Rechte nicht verloren gehen. Das erfordert aktive und selbstbewusste Bürger, die in der Lage sind, ihre bestehenden Rechte ebenso zu thematisieren wie ihre bestehenden Bedürfnisse als Rechte zu formulieren.

Die Thematisierung von Recht in der Kommunikation zwischen Menschen in finanziellen Schwierigkeiten und Finanzdienstleistungen soll dabei zugleich Machtmittel zur Durchsetzung eigener Interessen, Schutzmöglichkeiten vor Eingriffen in die eigene Existenz aber auch Verhaltenssicherheit, Legitimation und Potenzial für Solidarität schaffen.

Finanzielle Allgemeinbildung leitet somit ihre Ziele aus den Vorgaben für das Finanzdienstleistungssystem in der demokratischen Gesellschaft selber ab. Diese Ziele verlangen eine Emanzipation der Nutzer von den Zwängen der Wirtschaft

hin zu ihrer Bestimmung, die Demokratisierung der Chancenverteilung in der Wirtschaft, Kenntnisse über sowie Fähigkeiten zum Gebrauch von Finanzdienstleistungen zur produktiven Lebens- und Krisengestaltung und einen Rechtsgebrauch, der würdebewahrende Selbstbestimmung, Legitimation und Solidarität befördert.

## C. Bildungskonzepte und finanzielle Emanzipation

Wir haben in den bisherigen Ausführungen Bildung als ein mögliches Mittel zur Unterstützung von Prozessen sozialer Integration angesehen. Dabei ging es um die Frage, inwieweit die von Armut Bedrohten selber als Akteure Möglichkeiten haben, den Tendenzen ihrer Benachteiligung entgegenzuwirken, so dass eine entsprechende Bildung für sie auch strukturell hilfreich wäre. Bildung ist jedoch nicht nur ein Mittel, sondern selber auch ein Ziel im gesellschaftlichen Entwicklungsprozess.

Bildung ist menschliche Emanzipation aus den Zwängen der Abhängigkeit durch Unwissen und Unvermögen. Sie hat insoweit ihre eigene Geschichte, ihre eigenen Ideale und Erfordernisse, die weit über den hier besprochenen Anwendungsbereich hinausgehen. Insofern wäre es ebenso legitim gewesen, das Bildungskonzept für die Menschen aus ihrer Eigengesetzlichkeit heraus festzustellen und auf den Bereich der Finanzdienstleistungen anzuwenden. Finanzielle Allgemeinbildung würde dann als Anwendungsfeld von Bildung nach deren Vorgaben zu strukturieren sein. In der eingangs wiedergegebenen Literatur<sup>58</sup> wird weitgehend so vorgegangen, dass ökonomische Bildung als Unterfall der Pädagogik behandelt wird, während wir uns in dieser Studie von der anderen Seite, vom Anwendungsfeld her, der Pädagogik zu nähern versuchen.

Gleichwohl soll im folgenden innerhalb der zur Verfügung stehenden Möglichkeiten interdisziplinärer Arbeiten versucht werden, die gefundenen Ziele, Inhalte und methodischen Anforderungen an den Maßstäben zu messen, wie sie die Bildungsforschung allgemein und im besonderen für die ökonomische Bildung entwickelt hat.

### I. Bildung als Prinzip

Es gehört zu den spezifischen Besonderheiten deutscher Kultur, dass in der Pädagogik neben der überall gebrauchten Bezeichnung Erziehung ("education" (engl. und frz.), „educazione“ (ital.)) immer auch von Bildung gesprochen wird. Im Englischen wird dieser Zusatz eher mit dem Kulturbegriff umschrieben. („to be cultured“). Obwohl vom Wortsinn her das "Herausbilden" dem "Herausziehen" oder "Aufrichten" („educere“ (lat.)) ähnelt, hat der Bildungsbegriff doch eine eigenständige und wechselvolle Geschichte gehabt, die sich heute kaum noch in der pauschalen Bezeichnung des institutio-

<sup>58</sup> Siehe die Literaturangaben bei Fn. 19 .