

Hamburg, im Januar 1999

Neujahrsbrief 1999

Liebe Freundinnen und Freunde des IFF,
liebe Kolleginnen und Kollegen,
sehr geehrte Damen und Herren,

wir wünschen Ihnen ein gutes und erfolgreiches 1999 und bedanken uns zugleich für das Vertrauen, das dem Institut im abgelaufenen Jahr entgegengebracht wurde. Wir sind uns bewußt, daß Kooperationspartner und Mitarbeiter das Kapital sind, auf dem der augenblickliche Erfolg des IFF beruht. Neuerliche Personaleinstellungen, mehrere große Aufträge und positive Resonanz bei Medien, Auftraggebern und Projektpartnern sind Indikatoren für eine zufriedenstellende Situation, die uns Ansporn ist, noch besser, zuverlässiger und kompetenter für Sie und für die Ziele, die den Weg des Instituts bestimmen, dazusein.

1. In einer **Phase des Umbruchs**, mit einer nunmehr europäischen Währung, einer neuen Regierung, dem Einbruch bislang lukrativer Anlagemärkte in Ostasien sowie dem stärkerem Wettbewerbsdruck unter den Finanzdienstleistern zeigt sich nun in Deutschland ähnlich wie schon in den USA, daß neue Produkte und eine neue Kundenorientierung das System der standardisierten Nachfrage ablösen werden.

„Weniger Staat“ wird das Motto auch der neuen Bundesregierung bleiben. Dazu muß aber die Wirtschaft nicht nur von wettbewerbsverzerrenden Regeln befreit werden. Vielmehr ist auch in der Wirtschaft selbst mehr „öffentliches Interesse“ zu verfolgen. Sekundärmotivationen wie Subventionen und Steuerbefreiungen sind tendenziell überholt. Vielmehr ist eine **Ausrichtung des Finanzmechanismus selber an öffentlichen Zielen** erforderlich. Hier fehlt es uns sowohl in der Regierungserklärung als auch in der Koalitionsvereinbarung noch an Programm. Sozialer und kollektiver Verbraucherschutz sind stiefmütterlich behandelt (womit sich in Bonn übrigens eine Parallele zur Entwicklung auf EU-Ebene zeigt). Es bedürfte nicht erst einer Prognos-Untersuchung, um herauszufinden, daß produktorientierte Subventionen beim Bausparen, bei den Lebensversicherungen und im vermögensbildenden Aktiensparen tendenziell Auslaufmodelle

• Direktor

Prof. Dr. Udo Reifner

• Burchardstraße 22, D-20095 Hamburg • Telefon: 040/30381632, Fax: 040/30381651

Postbank Hamburg, BLZ 200 100 20

Kto.-Nr. 584 955-200

e-mail: 100451.2326@compuserve.com

<http://www.hwp.uni-hamburg.de/iff>

sind, da sie überteuerte Absatzwege auf Marktniveau heruntersubventionieren. Der Staat hat nicht Produkte oder Anbieter zu fördern, sondern das öffentliche Wohl, d.h. die *Verwendungszwecke* von Finanzdienstleistungen. *Private Altersvorsorge, Wohneigentumsfinanzierung, Bildung und Arbeit* und ähnliches sollten die Förderziele des Staates bei Finanzdienstleistungen sein. Dieser Rückzug aus der Produktförderungs politik muß allerdings mit neuen sozialen Mindeststandards verbunden werden, um der Wirtschaft Mitverantwortung für den sozialen Ausgleich zuzuweisen.

Der **Verbraucherkonkurs**, seit Jahresbeginn auch bundesrepublikanischer Standard, könnte ein wettbewerbsneutraler Start für die Integration sozialer Folgekosten in das Finanzdienstleistungssystem sein. Die Art der aktuellen Übernahme dieses Regelungsmodells durch Juristen und Bürokraten in Verbänden und Verwaltungen könnte die Hoffnungen jedoch zunichte machen, wenn statt eines außergerichtlichen Reorganisationsverfahrens, wie es das IFF in seinem Projektbericht für das Bundesjustizministerium skizziert hat¹, ein Formulkrieg um den Richter entsteht: mehr als 30 Seiten will beispielsweise das Land NRW ausgefüllt sehen!

EU-Verbraucherschutz bei Finanzdienstleistungen wird, nachdem die Kompetenz de facto von der Verbraucher- auf die Bankenabteilung der Europäischen Kommission übergegangen ist, auch in Brüssel neu definiert. Dies sehen wir nicht ohne Sorge, da sich die Blickwinkel beim Begriff „Vorteile des Verbrauchers“ zu deutlich unterscheiden.

2. Mit reiner Produkt- und Preisorientierung kann der Staat auch die sozial problematischen **Tendenzen in der Finanzwirtschaft** nicht auffangen. König Kunde wird heute genauer angeschaut als früher und in einen *Individualkunden* (= hoher Ertrag) und den *Retail- oder Massenkunden* (= relativ (zu) hohe Kosten) zerlegt. Je höher die Einlagen, desto höhere Zinsen und niedrigere Gebühren locken. Neu ist, daß jetzt auch Konsumentenkreditzinsen nach Monatseinkommen gestaffelt sind, günstige Kreditarten Mindestsummen aufweisen und die Kunden(gruppen)orientierung den Konkurrenzkampf im neuen Euromarkt beherrscht. Am spektakulärsten vollzog in Deutschland der Branchenführer Deutsche Bank diesen Schritt, indem er die Ausgründung einer Retailbank ankündigte, die das Filialnetz übernehmen soll, während die Mutterbank sich mit mehr und besser geschultem Personal dem hoffentlich wohlhabenden Weltbürger widmen will. Andere Banken glauben, daß sie „100.000 Konten zuviel“ haben, versuchen sich mit neuen Service-Centern und einer Umschichtung der Dienstleistungsnachfrage für den einfachen Kunden ins Internet, in die Automatenhallen sowie zum Händler an der Ecke. Der aktuelle betriebswirtschaftliche Trend des „Total Quality Management“ führt allerdings dazu, daß bei den heutigen Strukturen zumindest der Individualkunde als Geschäftspartner der Bank begriffen und entsprechend ernst genommen wird.

3. Für das **IFF** ergeben sich daraus zunächst **neue Arbeitsfelder**. Die Erfahrungen aus unserer traditionellen Verbraucherorientierung sind bei der neuen Kundenorientierung gefragt. Unsere kritischen Tests (z.B. zur Beratungsqualität bei Existenzgründungsfinanzierungen im Auftrag der Zeitschrift „Stern“), unser Beschwerdemanagement in der Verbraucherberatung, unsere kundenorientierte Software und vor allem der Wissenstransfer aus den USA stoßen auf wachsendes Interesse von Anbietern. In unseren Workshops zu innovativen Finanzprodukten (zusammen mit der Patriotischen Gesellschaft in Ham-

¹ Veith/Reifner, Bundesanzeiger-Verlag, Bonn 1998

burg) haben wir die ersten echten Consulting-Projekte auf den Weg gebracht. Sie beschäftigen sich mit neuen Filialkonzepten, mit Microlending, neuen Strukturen in der Kapitallebensversicherung und der Qualitätskontrolle bei Beratungsgesprächen. Auch in der Produktentwicklung im Baufinanzierungsbereich sind wir wieder neu im Gespräch um die Modelle des „shared homeownership“ (Mieter kaufen gemeinsam ihr Haus). Wir suchen nach Partnern für die Entwicklung von Altersvorsorgeprodukten im Immobilienbereich wie etwa dem „reverse mortgage“ zum Erwerb bzw. von Fondslösungen zur Verrentung der eigenen Immobilie.

Grundsätzlich kümmern wir uns nach unserer internen Formel um jene Finanzdienstleistungen, zu denen mindestens 80 Prozent der Verbraucher Zugang haben. Auch beim Know-how-Transfer aus den USA orientieren wir uns daher nicht so sehr an den Finanzinnovationen im Individualkundengeschäft, sondern an sozial kompensatorischen Elementen wie beim „community reinvestment“ (Transparenz bei lokaler Investition) oder den im vorangegangenen Absatz genannten Modellen.

Liegen wir damit neben der Entwicklung der nächsten Jahre? Wir glauben nicht. Die langfristige Marktposition transnationaler Banken wird sich im Retailgeschäft beweisen. Die Kundenfreundlichkeit im standardisierten Massengeschäft, die Fähigkeit, Kunden zwar nicht individuell, dafür aber über spezifische Gruppenzusammenhänge so anzusprechen, daß sie sich im Produkt wiederfinden, werden wichtiger sein als die Anbiederungsversuche an eine Klientel, die sehr bald den Markt so optimal für sich nutzen kann, daß auch hier die Gewinnmargen zurückgehen. Gleiches gilt für die Einbeziehung kollektiver Elemente in die Finanznachfrage und das durch soziales Engagement erarbeitete **regionale Kundenvertrauen**. Zudem wird der Individualkunde zunehmend selbst erkennen, daß seine Interessen nicht grundsätzlich anders sind als beim Massenkunden und daß für das eigene Glück auch das soziale und ökologische Umfeld maßgeblich ist.

5. „Warum übernehmen wir nicht gleich die **US-Gesetzgebung** bei Finanzdienstleistungen und verabschieden sie EU-weit?“, fragte uns im März ein Referent bei der EU, als er die Vorschläge sah, die wir für die Kommission zur Fortentwicklung der *Effektivzinsangabe in der EU-Richtlinie zu Konsumentenkredit* erarbeitet hatten. Oberflächlich betrachtet eine sinnvolle Strategie: 30% Willkürabweichung etwa bei der Einbeziehung der Versicherungsprämien durch eine unzureichende Regelung wie hier leisten sich die USA in der Tat nicht, so daß dort der Markt zu billigen einheitlichen Gruppenrestschuldversicherungen geführt hat, während hier fernab vom Wettbewerb bei jeder Umschuldung aufs neue Wucherprämien zu zahlen sind. Ob man die Insiderrichtlinien nimmt, die Beratungshaftung, Kapitalmarktregelungen bei privater Altersvorsorge und Wohnraumfinanzierungen oder die marktgängige Refinanzierung (Securitization) – die USA liegen nicht nur technologisch bei Computern und Software, am Arbeitsmarkt und bei den Nobelpreisen vorne, sondern gerade auch bei der Finanzmarktgestaltung.

Doch unkritisches Nacheifern ist fehl am Platze. Die USA zahlen für ihre idealen Arbeits- und Produktivitätsbedingungen einen Preis, der das Privatleben auf den zweiten Rang herabgestuft hat und Wohltätigkeit auf Bälle und öffentliche Scheckübergaben begrenzt, damit der Wohltäter einen unmittelbaren Profit in Ansehen, Werbung und Image erhält. Die US-Wirtschaftsgesellschaft erfordert, wie der irische Dichter und Literaturnobelpreisträger von 1923 William Butler Yeats es schon früh ausdrückte, die Wahl zwischen „perfection of life or of work“.

Haben wir Europäer dem nichts entgegenzusetzen? Wird der Euromarkt nur ein Abbild des US-Marktes, der Euro (ohnehin nach Größe, Kennzeichnung und Verbreitung so geschaffen) ein europäischer Dollar, unsere Geldwirtschaft der Motor der Zukunft und die Citibank das Flaggschiff der Banken weltweit?

6. Der diesjährige Nobelpreis für Ökonomie ging an den in den USA lebenden, indischstämmigen **Amartya Sen**, der sein Leben der Forschung und Bekämpfung von **Ungleichheit** im Rahmen der Wohlfahrtsökonomie gewidmet hat. Auch wenn seine Bücher bislang in Deutschland kaum lieferbar waren, lohnt die Auseinandersetzung mit seinem Gedankengut.

Amartya Sen hat die hier aufgezeigten Schwachpunkte amerikanischer Ökonomie und Wirtschaftswissenschaften herausgearbeitet und hält dem dort herrschenden Utilitarismus entgegen, daß dessen Erkenntnisse für die „Verteilung von Wohlfahrt zwischen Personen“ und für die „Untersuchung von Ungleichheitsproblemen“ der menschlichen Gesellschaft nicht sehr viel weitergeholfen haben. Man kann im Extremfall, so Sen's Übersetzer Nutzinger in der Einleitung, „paretooptimal verhungern.“¹ Der Automatismus, mit dem jener Wirtschaftsgesellschaft, die den höchsten meßbaren Fortschritt insgesamt garantiert, das Optimum zugeordnet wird, ist nach Sen unbegründet. Rawls² hat in seiner Theorie der Gerechtigkeit nur eine einzige rationale Definition von Gerechtigkeit für möglich gehalten, nämlich daß das Gerechtigkeitsniveau einer Gesellschaft an der absoluten Stellung seiner schwächsten Glieder zu messen ist. Auch Sen setzt am Bedürfnis an (statt an der Leistung), weil ein an der Leistung anknüpfendes Anreizsystem nur als „Mittel zum Zweck“ einer allgemeinen Wohlfahrt Gültigkeit haben kann und „ein auf Bedürfnissen beruhendes System wohl mehr Raum für die komplexe Idee (hat), die wir Menschlichkeit nennen.“

Zu lösen haben wir dann - und dadurch unterscheidet sich Sen's Theorie von derjenigen Rawls und der kontinentaleuropäischen Moralphilosophie - das Problem des Anreizes, da die reine Marktwirtschaft den Mißbrauch von „unverdienten“ Transfers belohnt und den altruistischen Einsatz bestraft, was ja bekanntlich auch die oben bezeichnete Tendenz zum „Bankgeschäft für Besserverdienende“ (Individualkundengeschäft) befördert. Hier verweist Sen auf die Tatsache, daß Menschen (vor allem außerhalb der USA) nicht nur für ihr eigenes Wohlsein, sondern auch als „Agent“ (Agency) für andere Ziele auftreten. Mutter Theresa, Albert Schweitzer und der unterbezahlte Sozialarbeiter im Obdachlosenasyll sind für ihn ebenso wie Bill Gates ökonomische Größen der allgemeinen Wohlfahrt, die es zu berücksichtigen gilt. Gelänge es, die Mitspieler aus dem Zwang zu befreien, sich der Fürsorge für die Schwächeren zu verweigern, dann wäre Menschlichkeit eine rentierliche Wirtschaftskraft. Die Gesamtproduktivität würde gerade mit der unbezahlten Mehrarbeit der Produktivsten zugunsten der Schwächsten entscheidend zunehmen. Schlüssel dazu wäre ein gegenseitiges Vertrauen aller Mitspieler (Assurance Game), so daß sie sich ausnahmslos entsprechend den unterschiedlichen Bedürfnis- und Leistungsstrukturen verpflichtet fühlten. An dieser Stelle, so meint Sen, beginnt die ökonomische Bedeutung von „kulturellen Wertorientierungen ...“, welche die Entscheidungen und Handlungen eines Individuums anders orientieren, selbst wenn seine individuellen Wohlfahrtsfunktionen unverändert bleiben.“

7. Liegt hier nicht **Europas große Chance**? Lange soziale Traditionen haben Kohäsionskräfte etabliert, die räumlich und zeitlich gemeinsam wirken und als Produktivkraft im Euromarkt einsetzbar wären. Sens Theorie deckt gerade in den mathematischen Modellen der herrschenden Wohlfahrtstheorie die Widersprüche zwischen grundsätzlichem Gleichheitspostulat (des Geldes) und dem anreizorientierten utilitaristischen Streben

¹ Sen, Amartya, Ökonomische Ungleichheit – übersetzt und eingeleitet von Hans G. Nutzinger, Campus, Ffm 1975, S. 18, 35 u. S.8. Orig.: On Economic Inequality, Clarendon Press, Oxford 1973

² Rawls, J. A Theory of Justice, Harvard University Press 1971; ders. Distributive Justice, in: Phelps, J (Ed) Economic Justice, Penguin Harmondsworth 1973 S.319, 355

nach Ungleichheit zur Steigerung der Gesamtwohlfahrt „des Ganzen“ auf. Er führt die Phänomene des „Agency“-Verhaltens, das im islamischen Kulturraum im Ramadan das Nachtmahl für die Ärmsten finanziert, Deutschland zum anonymen Spendenmekka macht und Skandinavier wie Holländer zu hoher Steuerakzeptanz treibt, an ökonomische Rationalität heran und öffnet sie dem betriebswirtschaftlichen Kalkül. Marktmäßige Anreizsysteme müssen selbst in den Wettbewerb zu alternativen Wirtschaftsmechanismen treten, sonst wird Ökonomie zur Religion.

Erfolgreich wird dieses „europäische“ System einer „sozialen Marktwirtschaft“ aber erst, wenn Banken und Versicherungen beispielsweise das kostengünstige Mindestgirokonto für Überschuldete, den gleichen Kreditzinssatz für verschiedene Einkommensgruppen und Stadtteile oder Forschungsanstrengungen für neue Produkte, die auch in strukturschwachen Gebieten einsetzbar sind, ihren Kunden wie einen Markennamen als kollektives Gut anbieten können. Der Staat könnte dabei helfen.

8. Schlüsselbegriff für die Mobilisierung von kollektiven kulturellen Werten in der Wirtschaft ist das geldwerte „**Vertrauen**“ der Kunden zueinander und zu ihrer Bank. Rosalind Copisarow, die dem IFF nach 15 Jahren bei Citicorp in den USA und dem anschließenden erfolgreichen Aufbau ihres polnischen Microlending-Netzwerks als Beraterin hilft, für die *Vereins- und Westbank*, Hamburg, entsprechende Modelle zu entwickeln, hat ihre Philosophie zur arbeitsschaffenden Kleinkreditvergabe mit dem Wort „Kredit“ zusammengefaßt: Kredit (lat. credere = glauben) heißt „Vertrauen“ und ist somit die beste Sicherheit und die kostengünstigste Art, Kredite zu vergeben. Das Vertrauen bezieht sich auf Gruppen und Kulturen. Es stellt ein hohes Geschäftspotential dar, wenn man es zu handhaben versteht. Schaffen wir also Modelle, Mechanismen und Produkte im Markt, die denjenigen, die (sich) Vertrauen verdienen, „Kredit“ gibt, der sich im Ertrag des Finanzdienstleisters niederschlägt!

9. Wir am IFF hatten 1998 durch einen Umsatz- und Rentabilitätssprung erstmals den Spielraum, die Mitarbeiter auch finanziell zu belohnen. Gute Arbeit - das stellt auch Armatya Sen nicht in Frage - muß sich auch individuell lohnen.

Unser Team aus acht voll Beschäftigten wird sich im neuen Jahr um mindestens zwei Personen (Juristin und Ökonom) erweitern. Dies ist vor allem das Verdienst der heutigen IFF-Mitarbeiterinnen und –Mitarbeiter:

Trotz der Explosion der Aufgaben und der Verdoppelung des Umsatzes schafft es *Ilona Kotek* immer noch, das IFF allein stabil zu halten. Sie hat seit langem den Preis für das „*Lean-IFF*“ verdient, den wir ihr beim Weihnachtessen 1998 symbolisch verliehen haben.

Seit Januar 1998 ist *Martin Jung* unser Geschäftsführer, der zugleich in allen Consultingprojekten sowie bei der Schuldenberatungssoftware (CAWIN) verantwortlich zeichnet, zusammen mit einer Softwarefirma ein neues Projektmanagement für unsere Bedürfnisse entwickelt und vieles neu und transparenter gestaltet hat.

Stefanie Jack, seit Ende 1997 bei uns, hat neben ihrer Aufgabe im internationalen Bereich unseren **Internet-Auftritt** neu gestaltet und auch die internationalen Projekte - insbesondere unsere **Datenbank FIS Money Advice** – ins Netz gebracht, die neue CD-Rom in verschiedenen Sprachen gestaltet und schließlich erreicht, daß sich die EU-

Kommission zum Ende des Jahres noch einmal für eine abschließende Phase bis zur Selbstfinanzierung im Projekt FIS engagiert.

Unter www.iff-hamburg.de findet sich jetzt alles über uns: Projekte, Positionspapiere, Personen und Publikationen.

Michael Feigl, der das deutsche FIS-Datenbanksystem verantwortet, hat mit seinem studentischen Team die Datensätze, Stichworte und Informationen weiter verbessert und damit begonnen, seinen erheblichen Marktüberblick in Form von zusätzlichen Informationen auch unseren Servicepartnern zugänglich zu machen.

Für das Frühjahr 2000 plant unser internationaler Bereich eine **Konferenz in Schweden** zum Thema „**Access to Financial Services**“, an der sich die Universität Göteborg und eine Vielzahl von Organisationen beteiligen wollen. Eine Entscheidung der EU, sich finanziell daran zu beteiligen, wird im Januar erwartet. Ein Engagement der Banken wird zusätzlich notwendig sein.

Wer im Neujahrsbrief 1996 noch einmal unser Lamento über die fehlende Finanzierung im von *Jan Evers* verantworteten, relativ jungen IFF-Bereich **Social Investment** (Existenzgründerfinanzierung, Micro-Lending, Stadtteilfinanzierung und Finanzierung von Wohneigentum für Schwellenhaushalte) nachliest, wird kaum den Schritt in die Projektvielfalt nachvollziehen können, die das IFF heute dort anbietet. Nachdem große Projekte von der EU zum Community Reinvestment in Europa¹ abgeschlossen bzw. (zum Micro-lending) neu bewilligt wurden, hat nun nach 1½ Jahren Antragsphase die *Volkswagenstiftung* 440.000 DM zur Erforschung von Abwicklungsmechanismen gescheiterter Existenzgründer bereitgestellt. Mit dem erwähnten „Stern“-Test zur Qualität der Existenzgründerberatung von Banken hat *Jan Evers* zusammen mit *Marco Habschick* das IFF in dieser Diskussion fest etabliert und damit möglich gemacht, daß wir bei der Verleihung des StartUp-Existenzgründerpreises 1999 durch den Bundespräsidenten im Mai auf dem Podium vertreten sein werden. Eine Reihe von kleineren Gutachten für gescheiterte Existenzgründer erhalten nunmehr auch ihren Platz in einem allgemeineren Rahmen der **Mittelstandsfinanzierung**, für den wir auch 1999 große Pläne und Aufträge haben.

Der Bereich **privater Wohnraumfinanzierung**, der mir persönlich sehr am Herzen liegt und in den USA die Grundlage des Community Reinvestment bildet, kämpft noch im Gestrüpp der etablierten Sachwalter und Organisationen sowie fehlleitender Subventionsregelungen um seine Existenzberechtigung. *Juliane Pfau*, die hier die Projekte mitentwickelte und mit mir zusammen den entsprechenden Band in unserer Buchreihe fertiggestellt hat², geht Anfang nächsten Jahres in die USA, um im Rahmen ihrer Dissertation das System der Refinanzierung zu studieren. Wir hoffen, daß wir von diesem Aufenthalt ebenfalls profitieren können.

Unser **Rechenservice** unter Leitung von Rechtsanwalt *Stefan Bentrop* läuft auf hohem Niveau und hat in einem Fall sogar Millionenbeträge an ungerechtfertigten Vorfälligkeitsentschädigungen zurückerstritten und daraus wohltuend zum Budget des IFF bei-

¹ dazu Evers/Reifner, Nomos, Baden-Baden, 1998

² Reifner/Pfau, Nomos, Baden-Baden, 1999

getragen. Gleichwohl sind wir mit der Tendenz zur Regionalisierung des Rechts durch die Hypothekenbanken und den Bundesgerichtshof nicht einverstanden und haben für den Gesetzgeber einen einfachen Vorschlag formuliert, der in Heft 2/99 von *Verbraucher und Recht* veröffentlicht wird.

Unsere gesamte **Publikationstätigkeit und Pressearbeit** für Fachsendungen der öffentlich-rechtlichen und privaten Sender, für Fachzeitschriften (*Capital*, *Finanztest*, *Plus*, *Kurs*, *Cash*, *Geldidee* etc.) und Verlage wird inzwischen von *Marco Habschick* koordiniert und redigiert. Ihm und natürlich den Autoren ist es zu verdanken, daß unsere 1998 gestartete wissenschaftliche Buchreihe im Nomos-Verlag im Frühjahr fünf Bände zählen wird und pünktlich zum InsO-Start auch der „Schuldenreport 1999“ (Nomos) erscheinen konnte. Er bietet neben den gewohnten Zahlenwerken eine Reihe von hervorragenden externen Beiträgen zu neuen Ansätzen in der Beratungspraxis. Genannt seien hier nur: Kooperation mit Gewerkschaften und Arbeitsämtern, Effizienzsteigerung durch Kurzberatungsangebote und Strategien für ein neues Marktsegment "Existenzgründer/Unternehmer in Schwierigkeiten".

Neu erschienen sind auch unsere Insolvenzstudie (Bundesanzeiger Verlag) und demnächst die Studien zur „Effektivität“ der Regelungen zum effektiven Jahreszins in der EU-Richtlinie. Daneben ist unsere populäre Finanzratgeberreihe bei *Rowohlt* auf mittlerweile 14 Bände angewachsen und deckt somit fast alle Themenbereiche des finanziellen Alltags ab.

Ulrich Krüger leitet seit Mai 1998 den **Rechtsbereich**. Juristischer Service für Verbraucherverbände und Medien, Gutachten wie jüngst für die Verbraucherzentrale NRW zur Diskriminierung durch gestaffelte Finanzdienstleistungspreise oder für die Stiftung Warentest zum Effektivzins bei Kapitallebensversicherungskrediten, Mitarbeit in den großen ökonomischen Forschungsprojekten und im Consulting etwa zur Frage der rechtlichen Zulässigkeit von Microlending-Organisationen nach dem KWG sowie Betreuung von Schuldnerberatung im Rahmen der neuen Insolvenzregelungen sowie auch die Neuauflage meines Kreditrechtshandbuch bestimmen diesen Arbeitsbereich.

10. Was bringt 1999 für das IFF? Die Schwerpunkte sind mit den großen Projekten in **der Mittelstands- und Existenzgründerfinanzierung** sowie beim **Internet/CD-ROM-Datenbankprojekt FIS Money Advice**, in der fachlichen Unterstützung der Verbraucher- und Sozialverbände im Rahmen der **Serviceverträge** sowie in den **Consulting-Projekten** mit Finanzdienstleistern gesteckt. Im Bereich der Schuldnerberatung wollen wir unser **SCS**-Angebot (Service Center Schuldnerberatung) erweitern und dabei Datenbanken und das System der Servicebriefe nutzen. Die Schuldnerberatungsoftware **CAWIN** wird mit der Firma ACS zusammen zu einem umfassenden, sich selbst finanzierenden EDV-System aufgebaut. Nachdem CADAS so erfolgreich zu CAWIN wurde, suchen wir dringend auch Partner für die Integration unserer erfolgreichen EDV-Programme bei Konsumentenkrediten (CALS und FOAB) sowie in der Baufinanzierung (BAUFUE) und den Excelmodulen in Geldanlage und Altersvorsorge in ein neues Windows-Finanzberatungsprogramm.

Ein größeres Projekt zum Phänomen „**Financial Illiteracy**“ bzw. zu den Möglichkeiten, das allgemeine Bildungsniveau der Bevölkerung in Finanzdienstleistungsfragen zu erhöhen, ist an uns herangetragen worden und wird verhandelt. Die erfolgreichen Veranstaltungen mit der Patriotischen Gesellschaft in Hamburg sollen fortgeführt werden. 1999 soll im juristischen Bereich auch eine Bestandsaufnahme und Perspektive für die

Rechtsetzung zum Verbraucherschutz bei Finanzdienstleistungen (Deutschland und EU) gemacht werden, die auch Perspektiven mit dem Blick über den Ozean und in die Nachbarländer eröffnen soll.

Im Bereich der Altersvorsorge gehen wir einen anderen Weg. Die Hochschule für Wirtschaft und Politik (HWP) wird hier in den nächsten drei Jahren eine interdisziplinäre Forschergruppe zum Thema „**Mindeststandards in der privaten Altersvorsorge**“ unterstützen und ermöglicht dabei die enge Verzahnung mit den Arbeiten am IFF.

Das IFF steht 1999 natürlich auch vor neuen **Problemen**: Wie läßt sich die Balance zwischen Kritik und Beratung, zwischen Anbieterinteressen und Verbraucherinteressen, zwischen Forschung und Dienstleistung, zwischen Zielorientierung und Pragmatik in einem größeren und vielfältigeren Betrieb halten? Der Schlüssel sollte eigentlich dort liegen, wo wir ihn auch in den vergangenen Jahren gesehen haben: Arbeit muß einen Sinn haben, bei dem das Geldverdienen immer nur *Mittel*, nicht aber *Zweck* der Veranstaltung ist. Auch die IFF-Gewinne gehören unter das Postulat "Geld nutzen" – und damit sehen wir uns wiederum in gedanklicher Nähe zu Armatya Sen.

Vielleicht wollen wir nicht mehr, als daß sich die beiden Ideale des Geldes: Chancengleichheit und Vertrauen, über die Art seiner Nutzung in den Finanzdienstleistungen auf die Gesellschaft übertragen und damit Chancen für alle schaffen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen alles Gute für dieses letzte Jahr in diesem Jahrtausend und hoffe auf eine gute weitere Zusammenarbeit

Mit freundlichen Grüßen