

## Osten hinkt dem Westen hinterher

Produktivität der Firmen ist deutlich niedriger

Nürnberg (ap). Zwanzig Jahre nach der deutschen Wiedervereinigung hat die ostdeutsche Wirtschaft noch immer großen Aufholbedarf. Die durchschnittliche Produktivität der Unternehmen liegt mit mehr als 70 Prozent immer noch deutlich unter dem Niveau der alten Bundesländer, wie aus einer am Dienstag veröffentlichten Studie des Nürnberger Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) hervorgeht. 1990 betrug die Produktivität 30 Prozent des westdeutschen Niveaus.

„Der Angleichungsprozess ist immer noch nicht abgeschlossen“, schreiben die Studienautoren. Nach wie vor gebe es strukturelle Nachteile, die die Wirtschaft in den neuen Bundesländern belasteten. So habe Ostdeutschland einen relativ kleinen Industriesektor und nur wenige erfolgreiche Großunternehmen. Defizite gebe es auch an wissensintensiven Unternehmensdienstleistungen sowie im Bereich Forschung und Entwicklung. Viele Regionen in den neuen Bundesländern hätten zudem eine deutlich höhere Arbeitslosigkeit als im Westen.

Allerdings sei diese im Krisenjahr nicht weiter gestiegen. Grund hierfür sei die geringere Exportorientierung der ostdeutschen Wirtschaft, erklären die IAB-Forscher. Zusammen mit der stärkeren Binnenmarktorientierung habe sich der weltweite Nachfragerückgang somit weniger stark auf die Wirtschaft ausgewirkt als im Westen. Entsprechend sei nicht nur im jüngsten Aufschwung zwischen 2005 und 2008, sondern auch 2009 die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung sogar aufgebaut worden. Für ihre Studie wurden 16.000 Betriebe befragt.

### ZUR PERSON

#### Schelchshorn geht zu Seat

Josef Schelchshorn wird zum 1. September neuer Personalvorstand von Seat. Der 48-Jährige löst damit Ramón Paredes Sánchez-Collado ab, der in Zukunft als Vorstand die Regierungsbeziehungen von Seat und des VW-Konzerns in Spanien verantworten wird. Das teilte ein VW-Sprecher am Dienstag mit. Schelchshorn ist seit März 2003 Leiter des Personalwesens für den gesamten Audi-Standort in Ingolstadt. Der gelernte Betriebswirt war zuvor bei Audi Hungaria beschäftigt. dpa

# „Banken verkaufen Senioren falsche Produkte“

Wer sein Geld in reiferem Alter anlegt, muss andere Faktoren berücksichtigen als ein Berufsanfänger. Bankberater kümmern sich oft nicht, kritisiert der Chef der „Alten Hasen“, Karl-Heinz Norek.

**Herr Norek, sind die „Alten Hasen“ eine letzte Anlaufstelle für enttäuschte Bankkunden?**

Natürlich kommt es vor, dass unsere Kunden zuvor mit ihrer Bank Probleme hatten. Dann empfehlen wir auch manchmal den Gang zum Anwalt. Normalerweise kümmern wir uns aber um unser Hauptgeschäft. Und das ist es, finanzielle Strategien für die dritte Lebensphase zu entwickeln.

**Wie hat sich mit der Finanzkrise die Nachfrage nach Ihrer Beratung geändert?**

Sie ist nach oben geschossen. Viele haben bei ihrer Bank mehr als 30 Prozent des Werts ihres Depots verloren und damit auch das Vertrauen. Diese Kunden suchen nach einem besseren Gefühl bei der Finanzberatung. Das bieten wir, indem wir Ausgaben und Einnahmen analysieren und dann Fahrpläne für den Umgang mit dem Geld entwickeln.

**Das machen doch Banken genauso.**

Die machen das sogar kostenlos. Sie verkaufen dann aber oft ihre eigenen Produkte, weil da die meisten Provisionen locken. Und der Kunde merkt das meist gar nicht.

**Und was ist bei Ihnen anders?**

Wir nehmen keine Provisionen. Bei uns wird die Beratung pro Stunde gegen Honorar abgerechnet. Wenn wir Kunden Vermögensverwalter empfehlen, gibt es eine Liste mit mindestens drei Anbietern. Und für die Besorgung zahlt der Kunde, wir erhalten aber keine Rückvergütung vom Verwalter. Es gibt überhaupt keinen Verkaufsdruck. Der Kunde entscheidet selbst, was er möchte. Wir bewerten für Kunden aber auch die Anlageempfehlungen von Banken und geben dazu eine Meinung ab. Aber wir verkaufen nie ein Finanzprodukt oder empfehlen eines.

**Ihre Berater haben alle zuvor so lange bei Banken gearbeitet. Wieso sollen die auf einmal anders denken als früher?**

Unsere Berater haben ihr Arbeitsleben im Bankbereich beendet, teilweise haben sie auch viele falsche Entwicklungen miterlebt. Wer besonders viele Produkte an den Mann bringt, gilt dort als

erfolgreich – ganz gleich, ob der Kunde davon profitiert oder nicht.

**Hat sich die Einstellung in den Banken nicht mit der Finanzkrise geändert?**

Überhaupt nicht. Wir sehen täglich bei unserer Arbeit, wie die Banken weiter auf Provisionen aus sind. Und das Paradoxe daran: Viele Häuser sind zum Teil im Besitz des Staats. Die müssen viele Provisionen erwirtschaften, indem sie Kundendepots für satte Gebühren mehrfach im Jahr umdrehen, nur um damit am Ende vielleicht ihre Kredite zurückzuzahlen.

**Es gibt aber jetzt gesetzlich vorgeschriebene Beratungsprotokolle, die Fehlberatungen vermeiden sollen. Hilft das nichts?**

Ich bin da sehr skeptisch. Das liegt zum Teil an den Kunden, die sich nicht alles durchlesen und Produkte kaufen, die sie nicht verstehen. Die Banken verkaufen Senioren weiterhin risikoreiche und vollkommen falsche Produkte wie geschlossene Fonds und Schiffsfonds. Einer 84-jährigen Dame hat eine Großbank ihr Depot aus Bundesanleihen und Schatzbriefen im Umfang von 430.000 Euro hauptsächlich in geschlossene Fonds getauscht. Die Einnahmen daraus sind im Moment gleich null, und die alte Dame ist jetzt an Demenz erkrankt. Das macht es schwer, die Pflegekosten zu zahlen.

**Welche Banken sind Ihnen in Ihrer Praxis negativ aufgefallen?**

Großbanken, Landesbanken und auch Filialen ausländischer Institute. Nur in wenigen Fällen auch mal Sparkassen und Volksbanken.

**Sind denn Ihre Kunden vor schwarzen Schafen geschützt?**

Es hat in acht Jahren einen Fall gegeben, wo ein Berater doch Produkte angeboten hat. Das ist ein absolutes Tabu, und daher musste er die „Alten Hasen“ verlassen.

**Sie beraten ausschließlich Senioren mit oft stattlichen Vermögen. Was müssen Sie immer wieder feststellen?**

Sehr viele unserer Kunden wohnen falsch.



**Was meinen Sie denn damit?**

Ein Beispiel: Wir haben zuletzt eine Witwe beraten, die trotz Pension von 3500 Euro im Monat sich von Brot mit Marmelade ernährt hat. Denn eine Dachreparatur an ihrer Villa verschlang 140.000 Euro, und allein der Gärtner kostete sie fast 15.000 Euro im Jahr, da war irgendwann das Konto leer. Sie hatte an dem Haus für ihren Sohn festhalten wollen, doch der hatte gar kein Interesse. Also hat sie auf unseren Rat das Haus verkauft und eine schicke Wohnung gekauft. Für den Restbetrag haben wir einen Vermögensverwalter empfohlen, und so hat sie aus den Zinsen ein Zusatzeinkommen. Andere Kunden sind im städtischen Alter und wohnen im fünften Stock ohne Aufzug. Das ist ein großes Risiko, wenn man später gebrechlich oder krank wird.

**Welche Empfehlungen geben Sie sonst häufig?**

Die meisten Senioren wollen ihr Geld so angelegt wissen, dass sie nicht irgendwann alles verlieren können. Wer etwa

auf Festgeld setzt, dem raten wir oft, erst einmal die Turbulenzen abzuwarten. Er kann sich immer noch später für eine professionelle Vermögensverwaltung entscheiden.

**Wird sich Honorarberatung zum Stundensatz auch für die breite Masse durchsetzen? Ganz billig ist die ja nicht.**

Für Millionen von Kleinanlegern ist das angesichts des nötigen Zeitaufwands sicher nicht einfach, aber wir arbeiten an neuen Ideen für ein breiteres Angebot. Es sollte sich einfach jeder bewusst sein, dass bei der kostenlosen Beratung in der Bank immer Provisionen fließen. Da werden für jede Woche Verkaufsziele für bestimmte Produkte vorgegeben. Kommen Sie am Montag in die Filiale, gibt es eine breite Palette. Am Freitag wird dann der Rest verkauft. Auch viele Zertifikate haben hohe Provisionssätze. Niemand sollte etwas kaufen, das er nicht versteht. Mit jedem Produkt sollte man nachts gut schlafen können.

Interview: Martin Dowideit

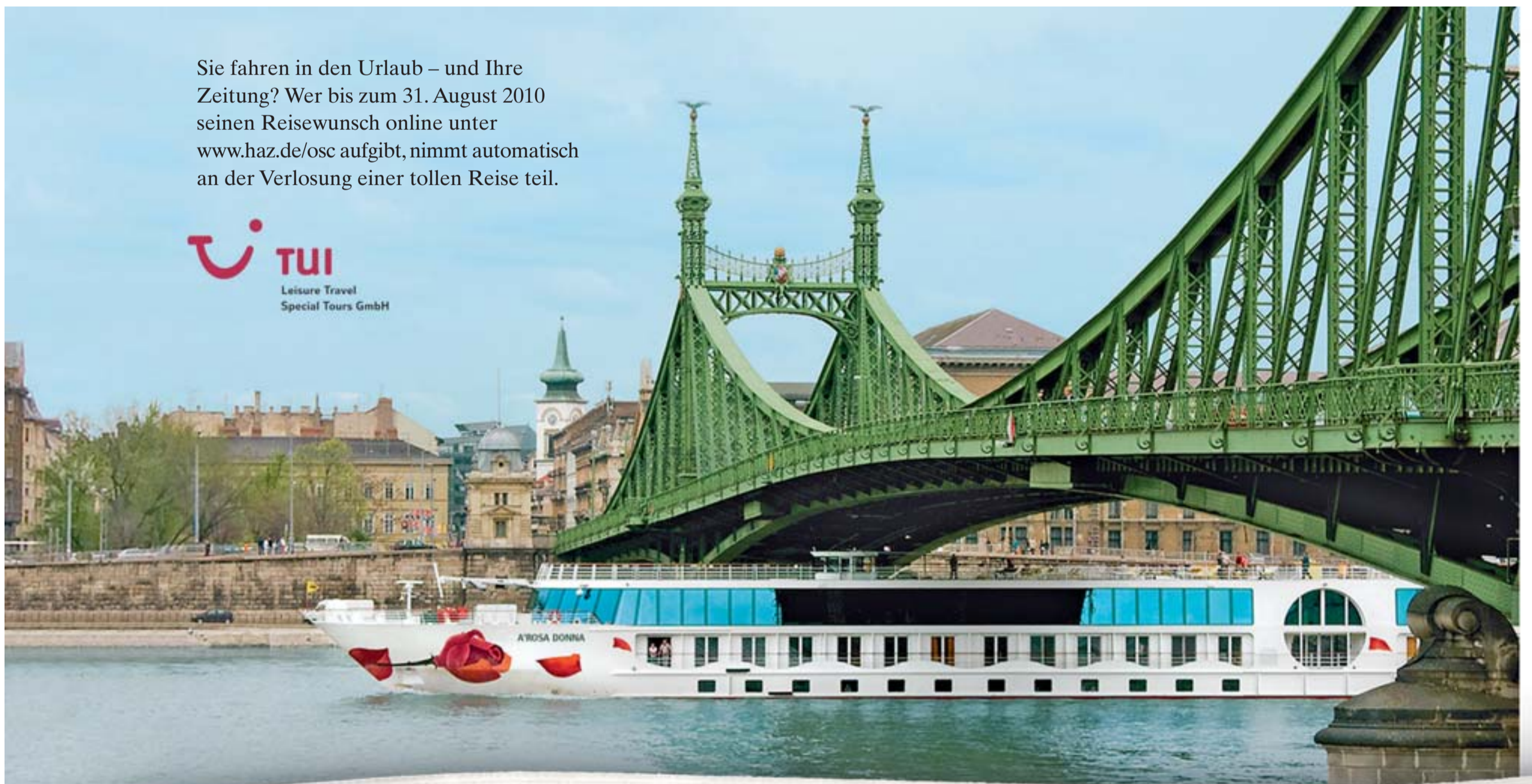
## „Alte Hasen“ nur gegen Honorar

Die Alten Hasen GmbH hat der heute 57 Jahre alte Karl-Heinz Norek gemeinsam mit einem mittlerweile verstorbenen Partner vor acht Jahren in Frankfurt gegründet. Die beiden waren frustriert mit der Arbeit vieler Banken in der Anlageberatung, die zu wenig auf die tatsächlichen Bedürfnisse der Kunden achtete. Nur wer mindestens 30 Jahre bei einer Bank, davon zehn als Prokurist, gearbeitet hat, darf „alter Hase“ werden. Die mittlerweile 15 Berater arbeiten ohne Provision gegen einen festen Stundensatz. Das Honorar betrage „je nach Komplexität des Falles zwischen 160 und 275 Euro (zuzüglich Mehrwertsteuer)“, heißt es auf der Internetseite. Eine Erstberatung bzw. die erste halbe Stunde einer Beratung koste 65 Euro plus Mehrwertsteuer.

Telefon (0 69) 92 03 78 90  
www.dialtenhasen.de

### Ihr Abonnement

Sie fahren in den Urlaub – und Ihre Zeitung? Wer bis zum 31. August 2010 seinen Reisewunsch online unter [www.haz.de/osc](http://www.haz.de/osc) aufgibt, nimmt automatisch an der Verlosung einer tollen Reise teil.



## Reiseservice online erledigen und gewinnen!

8-tägige Flusskreuzfahrt mit der A-Rosa Donna ab/bis Passau für 2 Personen inkl. An- und Abreise mit der Bahn, 2. Klasse und volle Verpflegung.

[www.haz.de](http://www.haz.de)

Hannoversche Allgemeine

Hannovers starke Seiten