



PAUL LANGROCK / ZEITUNG

BAHN

Gewerkschaft wettet gegen EU-Pläne

Bahn-Chef Rüdiger Grube kann im Streit mit der EU-Kommission auf die Unterstützung seiner Arbeitnehmer zählen. Der Chef der Eisenbahn- und Verkehrsgewerkschaft, Alexander Kirchner, spricht sich klar für den Verbleib des Schienennetzes im Unternehmen aus. Brüssel forderte dagegen in der vergangenen Woche erneut, den Güter- und Personenverkehr vom Gleis- und Bahnhofssystem abzukoppeln, um den Wettbewerb zu fördern. Kirchner, zugleich stellvertretender

Aufsichtsratschef der Bahn, hält die Pläne der EU-Kommission für rein politisch motiviert. Er spricht sich für den Erhalt der Bahn als integrierter Konzern aus: „Wir stehen im Schienenverkehr vor einem gewaltigen Konzentrationsprozess, an dessen Ende nur ein paar große Spieler übrig bleiben“, prognostiziert Kirchner. Daher übten einige EU-Mitglieder Druck auf die Kommission aus, um die Deutsche Bahn als „stärksten Player“ zu schwächen. Dass die Trennung von Netz und Betrieb die Konkurrenz nicht automatisch belebe, könne man, laut Kirchner, am Beispiel Frankreichs sehen, wo bereits Fakten geschaffen wurden. „Wettbewerb gibt es dort so gut wie gar nicht“, argumentiert der Gewerkschaftsboss.

GELDANLAGE

„Irrsinniger Druck“



GEORGES GOBET / AFP

Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner, 46 (CSU), über ihre Pläne für eine unabhängige Finanzberatung

SPIEGEL: Was haben Sie gegen Versicherungsvertreter und Finanzvermittler?
Aigner: Nichts. Aber der Verbraucher soll wissen, wer vor ihm sitzt: Ist es ein Berater, der meine Interessen vertritt? Oder handelt es sich um einen Verkäufer, der auf eine möglichst hohe Provision schielen könnte? Manchmal fühlen sich Kunden verkauft statt beraten. Deshalb brauchen wir für Berater ein neues Berufsbild mit klaren Regeln.
SPIEGEL: Beraten Banken und Versicherungen ihre Kunden heute schlecht?
Aigner: Leider gibt es immer wieder Fälle von eklatanter Falschberatung. Oft sind nicht die Kundenbetreuer daran schuld, sondern die Chefs der Institute. Sie setzen ihre Leute unter irrsinnigen Druck. Wer die vorgegebenen Verkaufsziele nicht erreicht, bekommt Ärger. Sachgerechte Hilfe ist unter solchen Bedingungen nicht möglich. Und

das merken die Verbraucher auch. Das Vertrauen in die Banken hat dramatisch abgenommen.

SPIEGEL: Wovon sollen die Vermittler und Vertreter leben, wenn nicht von Provisionen?

Aigner: Der unabhängige Finanzberater arbeitet ausschließlich gegen Honorar, ähnlich wie Steuerberater und Rechtsanwälte. Er wird nach Stundensatz bezahlt. Später könnte man vielleicht auch über eine Gebührenordnung wie bei Architekten nachdenken.

SPIEGEL: Warum sollten die Verbraucher Geld für eine Beratung ausgeben, die sie bislang kostenlos bekommen?

Aigner: Es sieht nur so aus, als wäre die Beratung kostenlos. Das ist sie nicht. Die Provision zahlt in jedem Fall der Kunde; häufig merkt er es nur nicht.

SPIEGEL: Wie wollen Sie sicherstellen, dass der Honorarberater nicht doppelt kassiert – erst die Gage, dann die Provision, die Banken und Versicherungen auf ihre Produkte aufschlagen, aber nicht gesondert ausweisen?

Aigner: Es gibt zwei Möglichkeiten: Entweder rechnen Banken und Versicherungen die Provisionen aus ihren Tarifen und Finanzanlagen heraus; der Verbraucher bezahlt dann nur noch den Nettotarif. Oder, alternativ: Der Honorarberater muss die Provision in Euro und Cent an den Kunden weitergeben.