

Sparkassen

Die dritte Frau im Verbund(e)

Die Entscheidung in Westfalen-Lippe ist gefallen. Die Verbandsversammlung des dortigen Sparkassenverbandes ist mit großer Mehrheit der Empfehlung des Verbandsverwaltungsrates gefolgt und hat kurz vor Weihnachten Prof. Dr. Liane Buchholz als künftige Präsidentin gewählt. Ab April dieses Jahres wird die bisherige Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbandes Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB) die Geschicke des SVWL leiten.

Was diese Wahl im Machtgefüge der Sparkassenorganisation bedeutet, lässt sich so leicht nicht abschätzen. Denn welches Gewicht die einzelnen Regionalverbände bei der zuweilen kontroversen Diskussion wichtiger sparkassenpolitischer Fragen einbringen, hängt nicht zuletzt vom Profil und der Art des Auftritts der jeweiligen Regionalpräsidenten ab. An dieser Stelle hat es ihr Vorgänger Rolf Gerlach in seinen 22 Jahren an der Spitze der westfälisch-lippischen Sparkassen zweifellos immer wieder verstanden, die Interessen seiner Sparkassen in den Gremien und in der Öffentlichkeit hörbar zu artikulieren und ihr Gewicht bei der Entscheidungsfindung in die Waagschale zu werfen. Eine solche Rolle, die in der öffentlichen Diskussion mit dem teils respektvoll, aber teils auch kritisch gemeinten Begriff des Regionalfürsten umschrieben wird, muss man sich erst einmal erarbeiten. Aber vielleicht will sich Liane Buchholz in einer Zeit, in der es immer mehr auf einen geschlossenen Antritt der deutschen Sparkassenorganisation in Europa ankommt, auch gar nicht zu einer Fürstin aufschwingen. Mit ihr stehen künftig drei Frauen an der Spitze eines Regionalverbandes. Man darf gespannt sein, ob das die Konsensfindung im Verbund erleichtern wird und ob man den DSGV künftig stärker als strategischen Impulsgeber wahrnehmen wird.

Relativ still geworden, so wird es bei einer solchen Wahl wieder einmal deutlich, ist es in den vergangenen Jahren um den sogar im nordrhein-westfälischen Sparkassengesetz (§ 36) aufgegriffenen Zusammenschluss der dortigen Sparkassen- und Giroverbände. War dort vor einigen Jahren sogar ein konkreter Zeitplan formuliert, ist dieser in der aktuellen Fassung längst wieder verschwunden. Es obliegt den Verbandsversammlungen der beiden Verbände oder der Aufsichtsbehörde, sprich dem NRW-Finanzministerium, das Projekt neu anzuschicken. Doch davon ist nach der schon vor einigen Jahren erfolgten Debatte derzeit weit und breit nichts zu hören und in einem Jahr der Landtagswahl dürfte sich daran auch nichts ändern. Es gibt in Wahlkampfzeiten sicherlich bessere Themen für eine öffentliche Debatte. Angesichts der recht un-

terschiedlichen Struktur von vergleichsweise vielen kleinen und mittelgroßen Sparkassen in Westfalen-Lippe und vielen Großsparkassen im Rheinland war und ist die Interessenlage in Nordrhein-Westfalen ohnehin längst nicht immer einheitlich. Und für das Bundesland selbst, so hat man dort längst registriert und schon vor einigen Jahren sachlich aufgearbeitet, könnten der Einfluss im Sparkassenlager, die Regelung von Haftungsfragen und die Behandlung von Beteiligungsbesitz mit einem Verband nachteiliger ausfallen als mit zweien. Soweit es allein um die Ausschöpfung von Effizienzreserven und Kostensynergien geht, eröffnet das NRW-Sparkassengesetz im Übrigen Möglichkeiten zu einer Fusion der Prüfungsstellen sowie zur Zusammenlegung der Rechts- und der Personalberatung. Weit oben auf der politischen Agenda steht eine Verbändefusion vorläufig also nicht.

Konjunktur

Unsicherheit als Innovationsbeschleuniger?

Dass Parteitage eine Einstimmung auf den Wahlkampf bedeuten und deshalb griffige Botschaften hervorbringen, ist keineswegs ungewöhnlich. Dass die Bundeskanzlerin zu diesem Anlass Anfang Dezember vergangenen Jahres, also keine zehn Monate vor der Abstimmung über die künftige Regierungskonstellation, allerdings das Bild von einer „Welt aus den Fugen“ verbreitete, wirft sofort die Frage auf, ob das wohl eine geschickte oder eher eine gewagte Rhetorik war. Mit einer Angstkampagne beziehungsweise einem Stimmungsbild der Unsicherheit Wahlen gewinnen zu wollen, ist jedenfalls riskant. Zieht man allerdings das in den vergangenen Jahren recht gute Gespür Angela Merkels für das aktuelle Stimmungsbild in der Gesellschaft ins Kalkül, dürfte ihre Kernbotschaft – in der Sache und Stand heute – bei den Wählern allgemein wie in vielen Teilen der Wirtschaft durchaus als realistische Bestandsaufnahme ankommen. Denn angesichts der Vielschichtigkeit des globalen Zusammenwirkens, des Für und Wider vieler politischer Entscheidungen und wirtschaftlicher Handlungen sowie der enormen Wechselwirkungen verschiedenster Handlungsstränge ist die gesamte Welt und ihr Wirtschaftsleben derzeit in Unruhe. Das wahre (Er-)Leben war im Herbst 2016 und ist zur Jahreswende von hoher Unsicherheit geprägt und kaum von Aufbruchsstimmung.

Bei vielen Bürgern und in vielen gesellschaftlichen Gruppen herrscht nicht zuletzt deshalb pure Verunsicherung, auch oder gerade weil seit Monaten eigentlich immer und immer wieder die gleichen

oder ähnliche Szenarien gespielt werden, angefangen vom Brexit und ungewisser US-Politik bis hin zu möglichen Szenarien eines begrenzten Handlungsspielraums der politisch Verantwortlichen in den Niederlanden, in Frankreich und in Deutschland mit Blick auf das kommende Wahljahr. In dieses Klima der politischen Verunsicherung und zu dem in vielen Ländern registrierbaren Wunsch der Bevölkerung nach klaren Lösungen mischen sich dann noch wirtschaftliche Entscheidungen von großer Tragweite wie die Geldpolitik der wichtigen Notenbanken sowie die emsigen Aktivitäten der zuständigen Regulierungsinstanzen – nicht nur in der Finanzwirtschaft. Kurzum: Selbst Fachleute finden sich in der Vielfalt der Einflüsse und einer mangelnden Kalkulierbarkeit kommender Entwicklungen nur schwerlich zurecht und wünschen sich weniger und wenn dann zumindest verständliche oder zumindest machbare Vorgaben.

An den Kapitalmärkten gilt Verunsicherung der Akteure als Bremse. Und trotz bisher robuster deutscher Wirtschaft wird dieses Gefühl durch die Betonung der Risiken und Unsicherheitsfaktoren in vielen aktuellen Konjunkturprognosen noch verstärkt. In der Realwirtschaft indes könnte der Wettbewerbsdruck durch die noch nicht ganz klaren und zum Teil sogar recht diffusen Anforderungen der Digitalisierung den Investitionsstau auflösen und zumindest den Ausrüstungsinvestitionen in die IT-Technik einen spürbaren Schub verleihen. Dass sie an der technischen Ausstattung nicht sparen dürfen, ist vielen Kreditinstituten jedenfalls klar, zumal auch die Aufsicht die Prüfung der Güte der IT weit oben auf ihrer Agenda hat.

Bausparen

Eine Ära geht zu Ende

Für die Bauspar-Community endete am 31. Dezember 2016 eine Ära. Und zwar die von Alexander Erdland. Während der stets aufrechte Westfale der Assekuranz als Präsident des GDV noch erhalten bleiben wird, sind das Bausparen und die Baufinanzierung für ihn nun Vergangenheit. 17 Jahre lang prägte er die Szene. Zunächst als Vorstandsvorsitzender des Marktführers Schwäbisch Hall. Hier leitete er 1999 die strategische Neuausrichtung der Unternehmensgruppe ein. Drei Jahre später sah sich Erdland „voll bestätigt“. Das Geschäftsjahr 2001 brachte einen neuen Zuteilungsrekord in Deutschland. Darüber hinaus konnten im Ausland erstmals mehr Bausparverträge abgeschlossen werden als im Inland. Im letzten der sieben „Erdland-Jahre“ verzeichnete Schwäbisch Hall den bis dato höchsten Gewinn in ihrer Unternehmensgeschichte. Der

Marktanteil lag bei stolzen 27 Prozent. Darauf hätte sich mancher bequem ausgeruht. Nicht so der umtriebige Sohn eines Landwirts aus Oelde. Erdland wechselte 2006 vom Marktführer zur Nummer zwei nach Stuttgart. Auch hier reizte ihn wohl die Schwierigkeit der Aufgabe. Denn das Erbe des langjährigen Wüstenrot-Chefs Gert Haller war alles andere als einfach. Der Konzern gliederte sich aus Nebeneinander aus Bausparkasse, Bank und Versicherung. Die IT war veraltet und nicht vernetzt, der Vertrieb war zerstritten. In Erdlands Amtszeit wurde aus Wüstenrot und Württembergischer der W & W-Konzern als der „Vorsorge-Spezialist“. In den zehn Jahren wurden mehr als eine Milliarde Euro Eigenkapital aufgebaut und das durchschnittliche Jahresergebnis verzehnfacht.

Alexander Erdland kämpfte immer gern. Für seine Unternehmen, aber auch für die Produkte, seien das am Anfang das Bausparen und die Baufinanzierung oder zum Ende hin mehr die Versicherungen gewesen. „Mir ist um das Bausparen nicht bange“, hat er vor gar nicht allzu langer Zeit einmal gesagt. Bausparen sei ein Kultprodukt, lautete ein anderes Zitat von ihm. Mit beidem mag er Recht haben. Aber fehlen wird er, der im Frühjahr 2002 Herausgeber von Immobilien & Finanzierung wurde, der Community als Fürsprecher nun schon.

Welthandel

Dienstleistungen wichtiger

Deutschlands Exportwirtschaft könnte künftig weniger stark wachsen, weil der globale Handel zunehmend durch den Dienstleistungssektor getrieben wird. Dieser wird in den kommenden Jahren für den Großteil des Wachstums im Welthandel verantwortlich sein. Zu diesem Ergebnis kommt der „Services Trade Forecast“, eine Untersuchung des globalen Handels mit Dienstleistungen von HSBC und Oxford Economics. Bis zum Jahr 2030 soll sich der Studie zufolge das Volumen gehandelter Dienstleistungen auf über 12 Billionen US-Dollar verdoppeln. Rund 25 Prozent des gesamten Welthandels würden dann auf den tertiären Sektor entfallen. Deutschland wird absolut gesehen zwar zu den größten Exporteuren von Dienstleistungen gerechnet, der Anteil der Dienstleistungen an den Gesamtexporten ist mit rund 16 Prozent jedoch sehr gering. Zum Vergleich: In Frankreich sind es 32 Prozent, in Großbritannien sogar 44 Prozent. Die Studie geht bis zum Jahr 2030 von einem jährlichen Zuwachs des Handels mit Dienstleistungen von durchschnittlich sieben Prozent aus. Deutschland sieht sie mit einem durchschnittlichen Plus von sechs Prozent knapp dahinter, da oftmals

strukturelle Hindernisse Innovationen im Wege stehen, die dem Export von Dienstleistungen förderlich wären.

Chancen für Dienstleistungen aus Deutschland bietet der Untersuchung zufolge vor allem die Digitalisierung aller Industrieprozesse von Produktion bis Logistik, auch „Industrie 4.0“ genannt. So werden Ingenieursleistungen oder Wartungsdienste für Anlagen in vernetzten Fabriken laut den Marktbeobachtern künftig stärker nachgefragt werden. Auch Leistungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie, wie zum Beispiel die Verarbeitung komplexer Daten und Cloud Computing, werden als künftige Wachstumstreiber für den deutschen Dienstleistungssektor gesehen. Größter Exporteur von Dienstleistungen sind momentan die USA. Auf sie entfallen 16 Prozent aller weltweit gehandelten Dienstleistungen, vor Großbritannien, China, Deutschland und Frankreich. Um in Zukunft nachhaltig wachsen zu können, muss sich die deutsche Exportwirtschaft diversifizieren, so die Analysten. Dabei kann ein höherer Anteil an Dienstleistungen helfen, auch das Exportvolumen insgesamt in Deutschland hoch zu halten.

Verhaltensökonomie

Der Wahlsieg

Am 8. November gewann Donald Trump die amerikanischen Präsidentschaftswahlen. Seitdem stellt sich die ganze Welt die Frage, wie es zu dieser Überraschung kommen konnte. Trumps pauschale Ablehnung sämtlicher Grundaspekte nicht nur des bisherigen inneramerikanischen, sondern auch des globalen Politikonsenses scheint vielfach nicht nur unverständlich, sondern teilweise auch gänzlich unakzeptabel. Nachdem aber die Indizes der meisten westlichen Aktienmärkte nach momentaner Schreckensstarre in einer robusten Jahresendrallye neue Rekordhöhen erklommen haben, hat, fast genauso schnell, die Zahl derer in Politik und Wirtschaft zugenommen, die diesem Wahlausgang überwiegend positive Seiten abzugewinnen bereit sind. Man müsse den Wahlkämpfer vom zukünftigen Amtsinhaber unterscheiden, Vernunft und Augenmaß würden sich mit der Zeit schon durchsetzen, öffentliche Infrastrukturinvestitionen seien zur Wiederbelebung des Wirtschaftswachstums doch durchaus geeignet. Außerdem sei offensichtlich das lästige Wahlkampfversprechen, „den Sumpf von Wall Street auszutrocknen“ vom Tisch. Es war nicht das einzige. Es verstärkt sich eine Wahrnehmung, dass Trump weniger ein Politiker mit klaren Zielen ist als ein reiner Hasardeur, ein Profiteur unterschwelliger Massen-

stimmungen, die er mit allerlei Versprechungen auszunutzen verstand, ohne auch nur entfernt daran zu denken, diese einzulösen.

Ausgerechnet Michael Lewis, Autor diverser, teilweise auch verfilmter Bestseller über Gier und Verblendung im Finanzsektor, liefert in einer neuen Biographie über die beiden Verhaltensökonom Kahnemann und Tversky die theoretische Fundierung nicht nur für das Verhalten seiner früheren Romanschurken und Helden. In einem Gespräch mit Gary Silverman in der Financial Times vom 9. Dezember deutet er auch Donald Trump als Beispiel für jemanden, der sich und andere täuscht anhand der von Kahnemann und Tversky entwickelten Einsichten über kognitive Verzerrungen und ihre Ursachen. Zu diesen gehören vor allem: die Überschätzung der eigenen Fähigkeiten, Ankerheuristik (stures Festhalten an einer einmal gemachten Aussage, auch wenn die faktisch unrichtig war), Näheverzerrung (weniger vertraute Aspekte eines Problems werden ausgeblendet), falsches Zeitmanagement (zu viel Zeit für kleine, zu wenig Zeit für große Entscheidungen), Dissonanzauflösung (falsche Entscheidungen werden schöngeredet) und semantisches Priming (Entscheidungen werden durch vergangene Erfahrungen und Erwartungen teilweise unbewusst beeinflusst). Das Genie von Donald Trump besteht nach Michael Lewis darin, genau diese kognitiven Verzerrungen aufzuspüren, zu manipulieren und zu instrumentalisieren. Im gegenwärtigen Zeitgeistjargon könnte man das die Apotheose des Postfaktischen nennen.

Das Hauptproblem mit Trump ist allerdings nicht sein Talent zu Manipulation und Ausnutzung kognitiver Verzerrungen anderer, sondern dass er selbst sich diesen mit Wonne ausliefert. In gewissem Umfang geht das zwar allen Menschen so. Wegen dieser Einsicht ist David Kahnemann 2002 sogar mit dem Wirtschaftsnobelpreis ausgezeichnet worden. Aber er hat auch Empfehlungen entwickelt, wie man den Fallstricken kognitiver Verzerrungen auf die Spur kommen, ihnen ausweichen, sie korrigieren kann. Eine solche Korrektur ist aber nur möglich, wenn man die Selbstdisziplin, die Zeit und die Geduld dafür aufbringt, den faktischen Grundlagen eines Entscheidungsproblems auf den Grund zu gehen, Gegenargumenten zuzuhören und sie vor Entscheidungsfindung auf sich wirken zu lassen.

Die bittere Ironie des Wahlsieges von Trump ist natürlich, dass auch das von seinem Erfolg über-rumpelte Establishment sowohl bei Demokraten wie Republikanern offensichtlich kognitiven Verzerrungen aufgesessen war. Diese meinten, es nicht nur genau, sondern sogar mit Abstand deutlich besser zu wissen als die Protestwähler mit ihrem diffusen Unbehagen. Offensichtlich nehmen auch die herrschenden Funktionseilten die Empfehlun-

Die Geschäftsführung und die Mitarbeiterinnen und
Mitarbeiter der DSV-Gruppe (Deutscher Sparkassenverlag)
sind zutiefst erschüttert und sehr traurig
über den plötzlichen und viel zu frühen Tod von

Prof. Michael Ilg

7. August 1965 – 13. Dezember 2016

Vorsitzender der Geschäftsführung der DSV-Gruppe
Honorarkonsul der Tschechischen Republik in Stuttgart
Honorarprofessor an der Hochschule für
Wirtschaft und Technik in Aalen

Mit Prof. Michael Ilg verliert die DSV-Gruppe eine herausragende Unternehmerpersönlichkeit und einen Vordenker, der mit höchstem Einsatz und großer Entschlossenheit das Mutterhaus in Stuttgart mit seinen bundesweiten Tochtergesellschaften und Beteiligungsunternehmen über fünf Jahre lang erfolgreich zu einem Full-Service-Anbieter weiterentwickelte und sich in seinem Ehrenamt für die Vertiefung der Beziehungen zwischen dem tschechischen und dem deutschen Volk engagiert einsetzte.

Seine Freundlichkeit, Kollegialität und nicht zuletzt auch seine fachliche Expertise werden wir schmerzlich vermissen.

In Dankbarkeit und Anerkennung gedenken wir seiner Verdienste für den Deutschen Sparkassenverlag und die DSV-Gruppe sowie die gesamte Sparkassen-Finanzgruppe, in der er, nach Stationen im Vorstand der Kreissparkasse Ostalb und als Vizepräsident des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe, viele Jahre tatkräftig wirkte.

In großer Betroffenheit und mit tiefem Mitgefühl für seine Ehefrau und die Angehörigen

**Aufsichtsrat und Gesellschafter
Deutscher Sparkassen Verlag GmbH**

**Geschäftsführung, Konzernbetriebsrat,
Betriebsrat und die Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter
aller Unternehmen der DSV-Gruppe**

gen von Kahnemann nicht ernst und verlassen sich zu gerne auf unrealistische, unhinterfragte, aber als wissenschaftlich ausgewiesene Orthodoxien, wenn diese nur den Status quo legitimieren. Das einzig wirksame Antidot ist natürlich radikale intellektuelle Demut auch der „Eliten“ angesichts ihrer tatsächlichen Unwissenheit, die erheblich größer ist als die gelehrten Experten es vielfach glauben machen wollen. Mundus vult decipi? Wollen wir uns täuschen und entmündigen lassen? Oder vielleicht doch lieber einen transparenten, demokratisch disziplinierten Diskurs, wenn es komplex wird.

Michael Altenburg, Luzern

Rechtsfragen

BGH-Dauerthema „Widerrufsbelehrung“

Im Gespräch des Tages in Heft 16/17-2016 wurde die Frage angesprochen, ob die gesetzlichen Grundlagen und die von den Obergerichten dazu formulierten Anforderungen an Textur und Signatur von Widerrufsbelehrungen in Verträgen über Verbraucherdarlehen wirklich so „überformalistisch“ streng sein und bleiben müssen, wie sie tatsächlich sind. In dem dort dargestellten Urteil vom 12. Juli 2016 (AZ XI ZR 501/15) war nach Meinung des BGH eine im Text korrekte Widerrufsbelehrung nur deshalb fehlerhaft, weil sich die Unterschrift des Darlehensnehmers zur Anerkennung seiner Belehrung nicht ausschließlich auf den Belehrungstext bezog, sondern auch die nach diesem Text stehende Empfangsbestätigung einschloss. Die Frage der „Verhältnismäßigkeit“, bei einer so „fehlerhaften“ Belehrung einen Darlehensvertrag Jahre über die Rückführung hinaus für widerrufbar zu erhalten, und der Bank die für sie daraus folgenden materiellen Nachteile zuzumuten, ist anscheinend weder bei diesem noch in manchen anderen vergleichbaren Gerichtsverfahren behandelt worden. Gelegentlich wird der Gesichtspunkt der „Verwirkung“ des Widerrufsrechts angesprochen, dessen Zeitfaktor aber oft nicht greift.

Nun steht ein weiteres Grundsatzurteil des BGH zu diesem Thema vom 22. November 2016 (Aktenzeichen XI ZR 434/15) im Raum, das bisher nur als Pressemitteilung des BGH veröffentlicht wurde. Darin wird mitgeteilt, dass in dem Urteil „darüber entschieden (wurde), unter welchen Voraussetzungen der Darlehensgeber einen Verbraucher als Darlehensnehmer klar und verständlich über den Beginn der Widerrufsfrist informiert“. Der folgende Sachverhalt lag dem zugrunde: Die Verbraucher (Kläger) schlossen im August 2010 mit der beklagten Sparkasse einen Immobiliendarlehensvertrag mit einer

Laufzeit bis 2026 bei zunächst 10-jähriger Zinsbindung und einem effektiven Zins von 3,78 Prozent. Die Widerrufsbelehrung lautete: „Die Frist (zum Widerruf) beginnt nach Abschluss des Vertrags, aber erst, nachdem der Darlehensnehmer alle Pflichtangaben nach § 492 Abs. 2 BGB (zum Beispiel Angabe des effektiven Jahreszins, Angaben zum einzuhaltenden Verfahren bei der Kündigung des Vertrags, Angabe der für die Sparkasse zuständigen Aufsichtsbehörde) erhalten hat.“ Am 29. August 2013 widerriefen die Kläger ihre Vertragserklärung und verlangten die gerichtliche Feststellung ihrer aufgrund des Widerrufs niedrigeren als im Vertrag festgelegten Gesamtschuld. Sie behaupteten, die Widerrufsfrist habe nicht begonnen, weil die in dem Belehrungstext genannte Angabe der für die Sparkasse zuständigen Aufsichtsbehörde nicht erfolgt sei. Land- und Oberlandesgericht hielten die Widerrufsbelehrung der Sparkasse für korrekt und wiesen die Klage daher ab. Es blieb dem BGH vorbehalten, trotz der auch von ihm ausdrücklich bestätigten Korrektheit der Belehrung ein „Haar in der Suppe“ zu finden. Er hob daher das OLG-Urteil auf und verwies den Rechtsstreit zu Feststellungen über den von der Sparkasse eingewendeten, aber in den Vorinstanzen nicht relevanten Rechtsmissbrauch der Kläger zurück.

Worin bestand nun dieses „Haar in der Suppe“? Der BGH sah es tatsächlich darin, dass die Sparkasse im Klammerzusatz zu ihrem Belehrungstext beispielhaft für die Pflichtangaben nach § 492 Abs. 2 BGB auch die Angaben zum Verfahren bei der Kündigung des Vertrags sowie zur Aufsichtsbehörde erwähnt hatte, obwohl diese nach Art. 247 § 9 des EinfG zum BGB bei Immobiliendarlehensverträgen nicht notwendig sind. Die Sparkasse habe mit der Nennung der beiden Angaben im Klammerzusatz eine eigene vertragliche Voraussetzung für den Beginn der Widerrufsfrist gesetzt, an die sie gebunden sei. Formal kann man gegen diese Argumentation nichts einwenden, außer sie in hohem Maße für „überformalistisch“ zu erklären. Man vermisst darin die Thematisierung des (Miss-)Verhältnisses, das zwischen dem rein formalen Nicht-streichen einer ohnehin vom Gesetz ausdrücklich ausgenommenen Angabe im Klammertext einerseits und den daraus resultierenden materiellen Folgen für die Sparkasse andererseits entstanden ist. Das gilt vor allem auch, wenn man das „Gewicht“ der fehlenden Angabe der Aufsichtsbehörde bedenkt. Die Kläger hätten sie in einem Kurztelefonat bei jeder beliebigen Sparkassenfiliale bei Bedarf erhalten können! Die „Hoffnung“ bleibt also, dass die Rückverweisung der Sache letztlich zu der richterlichen Erkenntnis führt, dass ein korrekt belehrter Darlehensnehmer, der mit derart formaler Begründung die Fortdauer seines Widerrufsrechts geltend macht, es schon aus diesem Grund verwirkt hat.

Rechtsanwalt Dr. Claus Steiner (Wiesbaden)