



Banken-Skyline von
Frankfurt am Main

ANLEGERSCHUTZ

Verheiztes Geld

In der Finanzkrise verloren Kleinanleger Millionen. Die Regierung versprach besseren Schutz und schärfere Kontrollen. Doch in der Praxis helfen die neuen Regeln wenig.

HANNELORE FOERSTER

Dass etwas nicht stimmte, merkte Beate Biedermann erst, als sich die Kriminalpolizei bei ihr meldete und um eine Zeugenaussage bat. Bis dahin war die 43-jährige Industriekaufrau überzeugt, ihr Geld in eine gute Anlage gesteckt zu haben. Schließlich hatte der Finanzberater ihres Vertrauens die Blockheizkraftwerke der Firmengruppe GFE als sicheres Investment angepriesen.

Die rapsölbetriebenen Mini-Energiebringer sollten Biedermann eine monatliche Öko-Rente bescheren. Der Verkaufsprospekt versprach „solide Werte für Ihr Leben“. Und der Finanzmakler lieferte nachvollziehbare Antworten auf jede misstrauische Nachfrage: „Ich bin keine Technikerin, aber das klang alles schlüssig“, fand Biedermann, bevor sie auf den Brandstifter reinfiel.

Mittlerweile ermittelt die Staatsanwaltschaft Nürnberg wegen des Verdachts des bandenmäßigen Betrugs gegen GFE-Verantwortliche. Ein Hauptbeschuldigter weist die Vorwürfe zurück, doch Biedermanns Geld ist erst einmal weg – und damit auch ihr Vertrauen in ihren Finanzberater. Wieso konnte der so etwas überhaupt verkaufen? „Für Fachleute war von vornherein absehbar, dass die versprochenen Renditen nicht zu erreichen sind“, sagt ihr Anwalt Christian Schuler von der Kanzlei Dr. Schulte und Partner.

Hatte die Bundesregierung nach der Lehman-Pleite nicht neue Gesetze zum Schutz der Kleinanleger versprochen? Hatten nicht EU wie USA den windigen

Finanzhaien den Kampf angesagt? „Es darf nicht sein, dass wegen einer falschen Beratung die sicher geglaubte Altersvorsorge plötzlich nichts mehr wert ist“, beteuert Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner (CSU) noch heute.

Doch viele Fachleute ziehen ein nüchternes Fazit: „Es hat sich nichts verändert“, sagt Gabriele Schmitz von der Verbraucherzentrale Hamburg. Immer noch melden sich etliche Kunden bei den Rechtsberatern, die völlig absurde Investments aufgedrängt bekamen – und bekommen. Das Geschäft etwa mit sogenannten Zertifikaten, die vielen Lehman-Gläubigern zum Verhängnis geworden sind, boomt wieder (siehe Grafik).

In vielen anderen Ländern sind die Papiere, mit denen auf den Verlauf bestimmter Produktpreise oder Märkte gewettet wird, strengstens reglementiert. In den USA durften etwa die Lehman-Zertifikate überhaupt nicht an Privatkunden verkauft werden. In Deutschland verloren dagegen 50 000 Menschen mit den riskanten Wetten der US-Investmentbank insgesamt eine Milliarde Euro.

Trotzdem werden hierzulande noch immer mehrere hunderttausend der umstrittenen Finanzinstrumente angeboten. Das Angebot reicht von einfachen Spekulationen auf den Gold- oder Silberpreis bis hin zu hochriskanten Hebel-Produkten, bei denen komplexe Formeln die Auswirkungen von kleinsten Kursschwankungen vervielfachen. „Solche Wetten braucht niemand, der sein Geld vernünftig anle-

gen möchte, und kein Finanzberater sollte solche Produkte empfehlen“, findet Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg.

Doch aus den horrenden Verlusten in der Finanzkrise und den Pleiten von riskanten Film- und Schiffsfonds haben offensichtlich weder die Anbieter noch der Gesetzgeber oder die Anleger genügend gelernt.

Neuerdings liegen vor allem ökologisch oder moralisch vermeintlich korrekte Finanzprodukte im Trend. Und oft wird mit dem grünen Anstrich das Gefühl der Gefahrenfreiheit verkauft. Riskante Investitionen in nachhaltig angebautes Teakholz werden als „sicheres Investment – garantiert börsenunabhängig“ vertrieben. Ein Windanlagenbauer bewarb seine Genussscheine bis vor kurzem als „grünes Sparbuch“ – obwohl bei dieser Form von Wertpapier im Insolvenzfall der Totalverlust droht.

Wenn Finanzvermittler oder Bankberater derlei Anlagen empfehlen, müssen sie über Risiken ausführlich aufklären. In der Realität unterlagen bislang aber vor allem die 80 000 freien Makler in Deutschland kaum einer Kontrolle. Nicht einmal die Berufsbezeichnung war geschützt.

Ein bereits vom Kabinett verabschiedetes Gesetz fordert nun zwar bestimmte Qualifikationen und sieht strengere Protokollpflichten für die Branche vor. Dass mehr Papier aber nicht unbedingt mehr Schutz für die Kunden bedeutet, zeigt die Erfahrung in deutschen Banken.

Dort müssen die Berater schon seit Anfang 2010 Protokolle ihrer Kundengespräche anfertigen. Risikoneigung und Anlageziele der Schützlinge sollen sorgfältig erkundet, Anlageempfehlungen festgehalten werden. Die Dokumentation mit ihren vorgefertigten Textbausteinen ist in vielen Banken aber schnell zur bürokratischen Farce geworden.

Berater sagen, in der Praxis seien die neuen Regeln oft nicht umsetzbar. Manchmal schreibe man notgedrungen „halt irgendwas“, gesteht ein Bankmitarbeiter freimütig. Der Verbraucherzentrale Hamburg liegen Fälle vor, in denen etwa aus einem zweiminütigen Telefonat auf dem Papier eine 15-minütige Besprechung in der Filiale wurde.

Die Verbraucherschützer gewinnen außerdem mehr und mehr den Eindruck, dass die Banken die Protokolle gezielt nutzen, um Forderungen enttäuschter Anleger abzuwehren. Postbank-Berater etwa fordern Kunden in der Regel auf, die Beratungsdokumente gegenzuzeichnen – obwohl das gesetzlich gar nicht vorgesehen ist. Der Kunde gebe mit seiner Unterschrift „keine Erklärung über die inhaltliche Richtigkeit“ ab, verteidigt sich das Unternehmen. Die Signatur solle nur

wollen und schlicht nicht verstanden, was bei dem Termin geschehen sei.

Die Dokumentation des Treffens bescheinigt der kinderlosen und ledigen 90-Jährigen nun eine „wachstumsorientierte“ Anlagestrategie, die auf „Vorsorge“ ausgelegt sei – also „langfristig (über fünf Jahre)“. Die absurde Einschätzung fiel der Seniorin erst später auf. „Mir fällt das Lesen dieser kleinen Schrift so schwer“, sagt sie. Deshalb habe sie das Dokument erst zu Hause studiert. Auf ihre Beschwerde hin antwortete das Geldinstitut: „Sie haben die Dokumentation unterschrieben, so dass ein Anscheinbeweis dafür spricht, dass die Angaben wahrheitsgemäß sind.“ Die Postbank versichert, bei der Beratung hohe Qualitätskriterien zu verfolgen und Verstöße strikt zu ahnden, vor allem wenn es um ältere Kunden gehe.

Doch Banker „an der Verkaufsfreund“ ständen unter Umsatzdruck, warnt die Gewerkschaft der Finanzdienstleister DBV. Viele Institute wollen nach der Finanzkrise unabhängiger werden vom unberechenbaren Investmentbanking, den Ausgleich soll das margenschwache Geschäft mit den Privatkunden bringen. Dabei ist die Konkurrenz jetzt schon enorm. Mittlerweile schenken Banken neuen

als selbst jenen Kunden immer neue Produkte zu verkaufen, die schon alles haben. Auch in den kreuzbraven Sparkassen und Volksbanken ist der Kampf um die Kleinanlegergelder ausgebrochen.

Der Angestellte einer Volksbank erzählt, dass er für Wertpapiere, Versicherungen und Fonds jeweils eigene und sehr detaillierte Ertragsvorgaben habe. Bisweilen würden zudem Sonderaktionen für bestimmte Produkte intern ausgerufen, von denen der Kunde gar nichts wisse.

Manche Vorgaben ließen sich nur erreichen, „wenn ich sage: Der Kunde kümmert mich nicht“. Denn die Leistung jedes Mitarbeiters wird den Schilderungen zufolge in regelmäßigen Absatzstatistiken festgehalten. Alle paar Wochen gehe es außerdem zum Rapport ins Chefzimmer, „wo ich mich dann zu rechtfertigen habe“.

Wenn Kunden nicht nur schlecht, sondern falsch beraten werden, bleibt oft nur der Rechtsweg. Und die Beweisführung ist mühsam: „In vielen Fällen steht Aussage gegen Aussage“, sagt Andreas Tilp, Anlegeranwalt aus Tübingen.

Immerhin hat der Bundesgerichtshof in Karlsruhe Geschädigten jetzt neue Argumente an die Hand gegeben. In einem kürzlich erlassenen Urteil zu verschach-



Verbraucherschutzministerin Aigner: Altersvorsorge darf nicht plötzlich wertlos sein

die „besondere Bedeutung des Protokolls vergegenwärtigen“.

Wer dem Drängen seines Betreuers nachgibt, macht aber womöglich trotzdem einen Fehler, wie eine 90-jährige Hamburgerin kürzlich feststellen musste. Die Rentnerin nahm aus einem Gespräch in einer Postbank-Filiale ein Zertifikat mit nach Hause – rund 67 000 Euro ihrer Ersparnisse stecken nun in einer komplizierten und riskanten Wette auf den Aktienindex Eurostoxx.

„Ich habe überhaupt keine Ahnung, was das ist“, sagt die Frau. Die ehemalige Post-Angestellte versichert, sie habe ein solches Produkt auf keinen Fall kaufen

Kunden für die Einrichtung eines Girokontos schon 50 oder 100 Euro.

In den nächsten Jahren wird der Kampf noch härter werden. Allein die Commerzbank will, nachdem sie die übernommene Dresdner Bank endlich integriert hat, ihre operativen Gewinne in dem Segment 2012 auf eine Milliarde Euro trimmen – das ist das 20fache dessen, was 2010 unterm Strich stand. Selbst wenn man auf positive Effekte aus dem Zusammenschluss mit der Dresdner Bank von mehreren hundert Millionen Euro hofft, ist das Ziel extrem ehrgeizig.

Den Beratern in den Banken bleibt in diesem Umfeld oft nichts anderes übrig,

Boomender Wettmarkt

Zertifikatevolumen in Deutschland, in Mrd. €

Quelle: Deutscher
Derivate Verband

