




Geldanlage

Warum Bankberater hauptsächlich an sich denken

 BR, Dienstag, 18. November 2008 im Ersten



Plusminus hat einen Informanten getroffen, der aus eigener Erfahrung weiß, was hinter den Kulissen deutscher Banken vor sich geht. Seit mehr als 20 Jahren ist er als Anlageberater für Kleinanleger tätig. Er hat schon in verschiedenen Häusern gearbeitet. Tausende von Kunden haben seinen Ratschlägen vertraut. Sie ahnten nicht, dass sein Verdienst von erfolgreichen Abschlüssen abhängig ist.

Verkauft er zu wenig, kann er seine Familie kaum ernähren. Jetzt will er diesen Job nicht mehr machen und packt aus. Zu seinem eigenen Schutz können wir seinen Namen nicht nennen. Sein Problem: "Wir als Kundenberater stehen unter einem extremen Druck. Ich muss sechs Millionen Investmentzertifikate pro Jahr abschließen, zusätzlich Lebensversicherungen und Bausparer. Das ist auf die Woche umgerechnet eine Summe von 200.000 Euro Investmentzertifikate, 2 Lebensversicherungen und 1,8 Bausparer. Und wenn es Mittwoch Mittag ist und ich habe auf meiner Personalnummer bisher erst 20.000 - 30.000 Euro verbucht, dann muss ich schauen, dass ich bis Freitag Abend diese 200.000 Euro in der Woche voll kriege. Und da bemerke ich bei mir selbst sehr oft, dass die Objektivität in der Beratung verloren geht."

Anders ausgedrückt: je riskanter das Produkt desto höher in der Regel die Provision. Ein klares Ziel - und das zu erreichen, hat er gelernt: "Wenn ich 20.000 Euro auf dem Konto sehe, gibt es gewisse Techniken, die mir beigebracht wurden, die mir antrainiert wurden, den Kunden davon zu überzeugen, dass das niedrig verzinsliche Sparbuch, das schlecht verzinstes Festgeld die schlechteste Anlageform ist und der hochpreisige Investmentfonds die optimale Anlage darstellt."

Eine Taktik, die offenbar auch andere Vermögensberater beherrschen. Eva W. wurde Opfer dieser Strategie. Die Apothekerin war immer ein sicherheitsorientierter Anlegertyp und damit für ihre Bank als Kundin unattraktiv - bis zu dem Tag, an dem sie sich am Telefon überreden ließ, spekulative Lehmann-Zertifikate zu kaufen statt ihr Geld aufs Sparbuch zu packen. Dr. Eva W.: "Ich wurde immer wieder von der Bank angerufen und es hieß, es sei sträflich, dass ich mein Geld einfach liegen lasse. Ich möchte auch etwas für meine private Altersvorsorge tun. Dann habe ich mir irgendwann Zertifikate aufschwätzen lassen und wusste aber nicht, was ein Zertifikat ist. Und ich wusste auch nicht, welche Risiken dieses Zertifikat birgt." Erst nach der Lehmann-Pleite und ihrem Totalverlust wurden ihr die Risiken dieser Geldanlage bewusst. Eine private Altersvorsorge ist in weite Ferne gerückt.

Ein Spagat zwischen den Interessen der Kunden und den Vorgaben der Bank. Bei der Dienstleistungsgewerkschaft Verdi ist der Zielkonflikt vieler Anlageberater bestens bekannt. Dazu Verdi-Sprecher Mark Roach: "Unsere Kolleginnen und Kollegen - ob aus den Sparkassen, den Genossenschaftsbanken oder den privaten Großbanken - berichten uns alle, dass sie in irgendeiner Form von der Bank unter Druck gesetzt werden. Ob das nun ein Zielvorgabesystem ist, ein Bonussystem oder ein Leistungsvergütungssystem - egal, die allermeisten Banken haben irgendetwas, womit sie versuchen, ihre Produkte besser abzusetzen."

Vermögensberatung scheint also ein Geschäft zu sein, bei dem nicht zwangsläufig das Wohl der Anleger im Vordergrund steht. Wir haben den Zentralen Kreditausschuss als Bankenvertretung mit den Ergebnissen unserer Recherchen konfrontiert. Vor der Kamera wollte sich niemand zu diesen Vorwürfen äußern. Schriftlich teilt man uns lediglich mit: "Anreizsysteme werden in der Kreditwirtschaft (...) zur Vertriebssteuerung eingesetzt. Ihr Einsatz erfolgt im Rahmen der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen (...)" Hierbei muss auch beim Einsatz von Anreizsystemen sichergestellt sein, dass das Kundeninteresse gewahrt bleibt."

Soweit die Theorie. Die Praxis sieht oft anders aus. Das hat musste auch der Unternehmensberater Axel G. erfahren. Er ist promovierter Wirtschaftswissenschaftler und war sich beim Zeichnen seiner Lehmann-Zertifikate des Verlustrisikos durchaus bewusst. Gerade deshalb hatte er regelmäßig ein Auge auf die Wertentwicklung dieser Papiere. Dr. Axel G.: "Ich habe aus privaten Kontakten gehört, dass Lehmann gefährdet ist. Wollte dann die Position verkaufen oder zumindest nachhaltig überprüft haben. Mir wurde dann mitgeteilt, dass Lehmann als Emittent überhaupt kein Risiko darstellt." Er wollte seine Zertifikate also rechtzeitig verkaufen, doch sein Banker hat ihm davon abgeraten. Ein Phänomen, von dem Plusminus in den vergangenen Wochen zahlreiche Anleger berichtet haben. Auf den ersten Blick unverständlich. Den möglichen Hintergrund kann unser Informant erklären: "Ich als Kundenberater werde von der Bank unter Druck gesetzt, keine Schadenersatzfälle zuzulassen bezüglich Falschberatung. Wenn ich den Kunden dazu überreden kann, dass er drei Jahre lang sein eventuell falsch beratenes Produkt behält, bin ich aus dem Schneider und habe somit auch keinen Stress meinen Vorgesetzten gegenüber. Das heißt also: ich rate meinen Kunden bei einer schlecht laufenden Anlage immer, das Produkt zu behalten, da ich dadurch das Risiko einer eventuellen Falschberatung und Schadenersatzansprüche von Haus aus vermeide."

Tricks, die auch Jan-Henning Ahrens, ein Fachanwalt für Anlagerecht, kennt. Er rechnet mit einer regelrechten Klagewelle geschädigter Bankkunden, die deutsche Geldinstitute demnächst überschwemmen wird: "Wir gehen davon aus, dass in den nächsten Wochen und Monaten etliche hundert - wenn nicht sogar mehrere tausend - Klagen auf die beteiligten Kreditinstitute zukommen werden. Wir werden für die von uns beratenen Anleger zunächst die außergerichtliche Einigung versuchen. Wenn das misslingt, werden wir in der nächsten Zeit sicherlich auch einige


hundert Klagen gegen die Kreditinstitute einreichen."

Unser Informant hat seinen Job bei der Bank gekündigt. Er will künftig als unabhängiger Vermögensberater arbeiten.






Bericht: Sebastian Hanisch/Lisa Wurscher
Stand: Ende November 2008

Dieser Text informiert über den Fernsehbeitrag vom 18.11.2008. Eventuelle spätere Veränderungen des Sachverhaltes sind nicht berücksichtigt.

Video zum Beitrag

 Video zum Beitrag

Weiterführende Links

-  [ARD Ratgeber Geld: Bankberater - wann gibt es Schadensersatz? \(18.10.08\)](#)
-  [ARD Ratgeber Geld: wie sicher ist Ihr Vermögen? \(20.9.08\)](#)
-  [Schlichtungsstellen bei Bankstreitigkeiten](#)
-  [Bundesanstalt für Finanzdienst-leistungsaufsicht: Beschwerden](#)
-  [Bankenverband: Einlagensicherungs-fonds](#)

Links in Plusminus

- ▶ [Bankenkrise - schlechte Beratung und Information \(30.9.08\)](#)
 - ▶ [Versteckte Bankgebühren - Wie Kreditinstitute ihre Kunden abkassieren \(16.9.08\)](#)
 - ▶ [Anlageberatung - schlechte Tipps für Senioren \(3.6.08\)](#)
-