

FNP
Tausch- Zeitung

RATGEBER GELD

30. Mai 14

Vorsicht, Beratung!

Welche Fallen bei der Geldanlage lauern

Finanzberatung ist eine Sache des Vertrauens. Doch häufig denken Berater mehr an sich als an ihren Kunden. Ist die empfohlene Anlage ein Flop, kann das im Zweifel teuer werden. Kunden müssen sich daher vorbereiten und sollten kritisch bleiben – auch bei netten Beratern.

■ Von Falk Zielke (dpa)

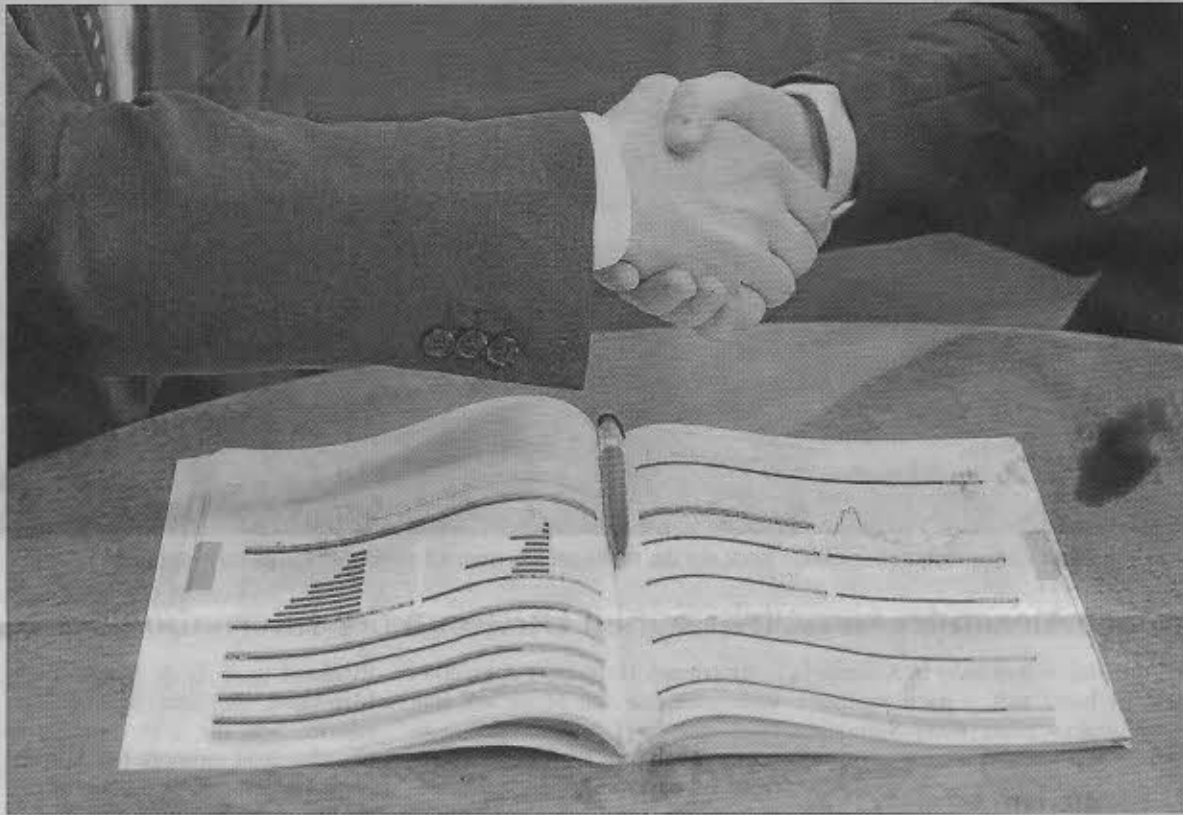
Berlin. Ein Sprichwort sagt: Wenn es ums Geld geht, hört die Freundschaft auf. Vielleicht ist das ein Grund, warum Sparer und Anleger in Gelddingen oft Fremden vertrauen: ihren Finanzberatern. Viele gehen in solche Gespräche aber zu unvorbereitet. „Kunden wissen oft zu wenig, weil sie sich zu selten mit Finanzthemen beschäftigen“, sagt Hermann-Josef Tenhagen, Chefredakteur der Zeitschrift „Finanztest“.

Und nicht immer handeln die Berater im Sinne der Kunden. Im Gegenteil: „Wenn ein Kunde etwa seinen Dispokredit voll ausgeschöpft hat, wird er häufig nicht darauf hingewiesen, dass ein Ratenkredit für ihn günstiger ist“, erklärt Tenhagen. Schließlich ist der Zinssatz für den Dispokredit oft höher als für den Ratenkredit, das Geldinstitut verdient also mehr.

Enormer Druck

Eberhard Beer, früher selbst Banker, hat eine Vermutung, warum das so ist: „Der Druck in den Geldinstituten ist heute enorm.“ Mitarbeiter müssten häufig von ihren Chefs hochgesteckte Ziele erfüllen. „Das ist ein Provisionsgeschäft, da gibt es oft klare Vorgaben.“ Was das für Folgen hat, kann Beer heute immer wieder beobachten. Der ehemalige Banken-Vorstand arbeitet jetzt für die Alten Hasen GmbH, ein Netzwerk von Bankern im Ruhestand, die ihre Altersgenossen bei der Geldanlage beraten.

Immer wieder landen Fälle auf seinem Tisch, bei denen er den Kopf schütteln muss. Zum Beispiel der einer älteren Kundin, die ein Vermögen von rund 170.000 Euro zusammengespart hatte. „Davon wollte sie ihre monatliche Miete in



Nicht immer steht bei Beratungsgesprächen das Kundenwohl an erster Stelle.

Foto: dpa

Höhe von 700 Euro in den kommenden Jahren sicher zahlen, denn die kleine Rente, die sie erhielt, reichte dafür nicht mehr“, sagt Beer. Der Rat ihres Finanzberaters: Sie sollte das Geld in einen Fonds stecken, der angeblich eine durchschnittliche Rendite von sechs Prozent abwerfen sollte. „Viel zu riskant für jemanden, der das Geld sicher braucht“, findet Beer.

Ein anderes Beispiel: Rund 50.000 Euro hatte ein älteres Ehepaar zur Verfügung. Geld, das die Rentner über die Jahre angespart hatten. Die Mittel sollten so angelegt werden, dass das Kapital auf jeden Fall erhalten bleibt und trotzdem eine kleine monatliche Rente abfällt. Einige Zeit lief das auch gut. „Bis der Mann irgendwann zufällig auf den Kontoauszug schaute“, sagt Beer. „Da waren vom Kapital nur noch 35.000 Euro übrig.“ Darauf hatte das Geldinstitut das Ehepaar aber nicht hingewiesen. „Es fehlte schlicht an Betreuung.“

Doch es sind nicht nur die Berater, die Fehler machen. „Die Kunden sind oft bequem“, erklärt Ten-

hagen. Statt mehrere Angebote einzuholen, gingen sie oft nur zu einem Anbieter. Auch informierten sie sich vor einem Beratungsgespräch nicht ausreichend. „Wenn es um ein neues Handy oder einen neuen Fernseher geht, geben sich Verbraucher oft die größte Mühe, zu vergleichen“, sagt auch Julia Topar vom Bundesverband deutscher Banken. „Bei Finanzprodukten macht das kaum jemand, dabei ist es gerade da wirklich wichtig.“

Vorbereitung tut Not

„Es hilft nichts“, erklärt Tenhagen. „Geldanlage ist Arbeit!“ Auf ein Beratungsgespräch müssten sich Verbraucher vorbereiten. Wichtige Aufgaben: den eigenen Finanzbedarf ermitteln, die Anlageziele festlegen, die Anlagedauer bestimmen und das Risiko abschätzen, das man bereit ist, einzugehen. „Wichtig ist, dass Sie sich dabei klarmachen: Je höher die Rendite, desto höher ist auch das Risiko“, erklärt Topar.

Ein weiteres Problem: Kunden verstehen oft nicht genau, was ihnen der Berater gerade empfiehlt.

Fachbegriffe, juristische Formulierungen oder unübersichtliche Zahlen machen die Angaben mitunter kompliziert. Auch die gesetzlich eingeführten Produktinformationsblätter haben dieses Problem nicht nachhaltig beseitigen können. Tenhagen und Topar empfehlen deshalb: aufschreiben und fragen. „Haben Sie keine falsche Scheu“, rät Topar. „Fragen Sie einfach nach.“ Ein guter Berater kläre den Kunden über alle wichtigen Punkte auf.

Berater sind Verkäufer

Für Tenhagen ist ein weiterer Punkt wichtig: „Machen Sie sich klar: Berater sind Verkäufer.“ Für den Vertrieb der Finanzprodukte würden schließlich Provisionen gezahlt. „In der Regel bekommen Sie bei der Finanzberatung deshalb auch keinen umfassenden Marktüberblick.“ Auch mit ihrer Unterschrift sollten Kunden immer vorsichtig sein. „Unterschreiben Sie nicht, dass etwas ‚auf eigenen Wunsch‘ erfolgte“, rät Tenhagen. „Denn damit stellen Sie das Geldinstitut von der Haftung frei.“