



Alte sind oft leichte Beute

Anlageberatung. Die Menschen über 55 besitzen über die Hälfte des Gesamtvermögens und vertrauen ihrer Bank – ein gefundenes Fressen für Berater.

Dass man alt ist, hören viele nicht gerne. Wohl deshalb werden auch 80-jährige von Banken noch als „55 plus“ oder „Best Ager“ umworben. „Best Ager“ ist der englische Begriff für Menschen im besten Alter.

Hinter den Kulissen werden die Älteren ganz anders genannt. Da sind sie „Ad-Kunden“ oder „Leos“. „Ad“ steht für „alt und doof“ oder „alt und dumm“. „Leo“ heißt „leicht erreichbare Opfer“. Das sind Alte, die vertrauensselig und leicht zu beschwatzen sind, erklärten uns Berater der Postbank.

Für viele Banken sind die Senioren leichte und fette Beute. Leicht, weil sie noch an den

„Bankbeamten“ glauben, der ohne Eigeninteresse die passenden Produkte empfiehlt. Und fett, weil die Generation 55 plus über die Hälfte des Gesamtvermögens in Deutschland besitzt und dieses Geld vernünftig anlegen will. Das zeigen die Zahlen des Statistischen Bundesamtes.

Die 79-jährige Klara und der 86-jährige Hans Günter Reinecke aus Neu-Ulm passen in dieses Beuteschema. Reinecke hat früher als Werksleiter bei Unilever gut verdient. Zusammen mit seiner Frau ging er 2007 zur Citibank. Dort traf das Ehepaar auf einen „wohlerzogenen, tadellos korrekt gekleide-

ten jungen Berater“ mit guten Umgangsformen. „Wir waren von dem jungen Offizierssohn sehr angetan und schenkten ihm vollstes Vertrauen“, erklärt Reinecke.

Ehepaar fühlt sich falsch beraten

Die Reineckes legten bei der Citibank knapp 100 000 Euro in sechs riskante langjährige Beteiligungen an. Inzwischen wirft das Ehepaar der Bank Falschberatung vor und hat die Anwaltskanzlei Mattil und Kollegen in München eingeschaltet.

Bedenken der alten Leute wegen der langen Laufzeiten – die kürzeste betrug 11 Jahre, die längste 28 Jahre – hatte der Berater damals zerstreut. Alle Anlagen könnten jederzeit am Zweitmarkt verkauft werden, erklärte er dem Ehepaar.

Dass der Verkauf am Zweitmarkt grundsätzlich mit Verlusten verbunden ist, sagte der Berater nicht. Auch nicht, dass schlecht laufende Beteiligungen dort gar nicht gehandelt werden.

Die Beteiligungen der Reineckes sind alles andere als Anlagehits. Drei Schiffsbeteiligungen dümpeln vor sich hin, ein Fonds, der britische Lebensversicherungspolice aufkauft, macht derzeit starke Verluste.

Wie hoch die Verluste der Reineckes sein werden, steht bisher nur für ihre Beteiligung

Hans-Günter und Klara Reinecke verstehen die Welt nicht mehr: Die Citibank (inzwischen Targobank) verkaufte dem 86-Jährigen eine Schiffsbeteiligung, die er erst 2036 kündigen kann.

an dem Riesenradfonds Global View fest. Sie werden dafür nur 60 Prozent ihres Einsatzes zurückerhalten. So viel hat die Fondsgesellschaft Anlegern als sofortige Rückzahlung angeboten.

Der Fonds, der Riesenräder in Peking, Orlando und Berlin bauen wollte, steckt in großen finanziellen Schwierigkeiten. In Berlin reichte das Anlegergeld lediglich für das Grundstück.

Targobank weist Vorwürfe zurück

Die Bank findet die Beratung der Reinecks noch heute völlig in Ordnung. Peter Herkenhoff, Sprecher der in Targobank umbenannten Citibank, sagt: „Bei größeren Vermögen sind Beteiligungen in Höhe von 10 bis 15 Prozent des Vermögens in geschlossene Fonds gut geeignet.“

Herkenhoff betont, dass Reinecke anders als seine Frau, die risikoarm anlegen wollte, ein risikofreudiges Anlageprofil wünschte. Er habe für seine Anlagen eine Rendite von „minus 20 % bis 30 %“ angekreuzt. Der Banksprecher glaubt, dass Reinecke die speziellen Risiken von geschlossenen Fonds kannte.

Wie sich allerdings die Verlustgrenze von 20 Prozent damit verträgt, dass Anleger mit geschlossenen Fonds ihr Geld sogar komplett verlieren können, bleibt das Geheimnis der Targobank. Beim Riesenradfonds beträgt der Verlust 40 Prozent.

Die Reinecks fühlen sich von der Bank über den Tisch gezogen. Laufzeiten von bis zu 28 Jahren seien in ihrem Alter absurd, zumal sie keine Kinder hätten.

Besonders perfide finden sie, dass der Berater ihnen 2007 für einen Fonds Werbematerial gab, in dem nur von acht Jahren Laufzeit die Rede war. Erst aus dem viel später übersandten Prospekt hätten sie erfahren, dass die Anlage bis 2020 laufe. Ihre sofortige Kündigung habe die Fondsgesellschaft zurückgewiesen.

Herkenhoff versteht die Aufregung nicht, weil schließlich jeder Erben habe. Die Targobank findet nicht, dass der Verkauf von geschlossenen Fonds an „hochbetagte“ Investoren per se ungeeignet sei.

Dass Finanzberater gerne geschlossene Fonds verkaufen, liegt an den hohen Provisionen, die ihnen die Anbieter für die

Unser Rat

Anlageziel. Überlegen Sie vor einer Beratung, wie viel Geld Sie für welchen Zweck und für wie lange anlegen wollen.

Berater. Fallen Sie nicht auf Äußerlichkeiten herein. Korrekte Kleidung und gute Umgangsformen des Beraters sagen nichts über die Qualität der Beratung aus.

Zeuge. Führen Sie ein Beratungsgespräch niemals allein. Im Streitfall ist es wichtig, einen Zeugen zu haben.

Beratungsprotokoll. Achten Sie darauf, dass im Protokoll so wichtige Punkte wie die Sicherheit der Anlage, die Höhe der Erträge, die Kosten und die Kündigungsmöglichkeiten der Anlage detailliert aufgeführt sind.

Erben. Wenn Sie Ihr Geld vererben wollen, sollten Sie die Anlagestrategie mit Ihren Erben besprechen. Oft ist es auch sinnvoll, Erben für den Notfall mit einer Vermögensvollmacht auszustatten.

Informationen. Die Seite www.verbraucherfinanzwissen.de der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen bietet Tipps für ältere Anleger.

Bankfiliale im Altenheim. Wenn Sie zur Bankfiliale in Ihrer Seniorenresidenz wechseln wollen, sollten Sie beim Heimbeirat nachfragen. Der aus Bewohnern oder Angehörigen bestehende Beirat weiß über die Vorgänge im Heim Bescheid und weiß auch, ob es Falschberatungen gab.

Buchtipps. Die Stiftung Warentest hat den Ratgeber „Im Ruhestand clever anlegen“ herausgebracht. Er kostet im Buchhandel 12,80 Euro.

Öffentlichkeit. Melden Sie schlechte Erfahrungen mit Ihrer Bank online dem Büro gegen Altersdiskriminierung (www.altersdiskriminierung.de). Das Büro veröffentlicht negative Erfahrungen. Das löst zwar nicht Ihren Fall, schützt aber andere vor ähnlichen Erfahrungen.

Checkliste

So erkennen Sie einen seriösen Berater

Seriös sind ...

- ... Berater, die sich Zeit nehmen, Ihre Anlagewünsche und -ziele genau erfragen und Ihnen nichts verkaufen, was Sie nicht verstehen.
- ... Berater, die auf Bankchinesisch verzichten und Ihnen klar und deutlich die Vor- und Nachteile sowie die Risiken einer Geldanlage erklären.
- ... Berater, die Ihnen alle Unterlagen zu einer Kapitalanlage vor dem Vertragsabschluss aushändigen.
- ... Berater, die im Beratungsprotokoll genau angeben, wie hoch die Kosten für die Geldanlage sind, wie lange

Sie Ihr Geld anlegen müssen, wie sicher die Anlage ist und wie hoch die Zinsen oder die Rendite für die Geldanlage sind. Die Berater haften dann nämlich für ihre Angaben.

- ... Berater, die nichts dagegen haben, wenn Sie das Angebot von Ihren Angehörigen, einem Steuerberater oder einem externen Experten prüfen lassen.
- ... Berater, die Ihnen mehrere Tage Bedenkzeit einräumen.
- ... Berater, deren Vertriebsorganisation eine Berufshaftpflichtversicherung für ihre Vermittler abgeschlossen hat.

Vermittlung solcher Produkte zahlen. Eine Provision von 10 Prozent der Anlagensumme ist hier normal.

92-Jährige verliert vor Gericht

Margot Esser* hat ihre Bank bereits verklagt und vor dem Landgericht München I verloren (Az. 28 O 17643/09). Esser war 90 Jahre alt, als ihr Bankberater sie 2008 anrief, um ihr Aktien zu verkaufen. Esser sagt, sie habe abgelehnt. Trotzdem kaufte der Berater der Dresdner Bank zwei Aktienfonds.

Obwohl die alte Dame nach dem Kauf der Wertpapiere schriftlich protestierte und es keine unterschriebenen Orderbelege gibt, verlor sie ihre Schadenersatzklage. Der Bankberater erklärte vor Gericht, dass ihn Esser mit dem Kauf der Aktienfonds nach einer telefonischen Beratung beauftragt habe. Er legte einen Computervermerk vor, den er dazu angefertigt hatte.

*Name von der Redaktion geändert.

„Zum Verhängnis wurde der alten Dame letztlich, dass sie der Bank und nicht die Bank ihr beweisen musste, dass sie falsch gehandelt hat“, erklärt Anwalt Jürgen Klass aus München. Denn das Gericht hielt beide Zeugen – die alte Dame und den Berater – für glaubwürdig.

Der Berater habe auf das Gericht einen durchaus engagierten Eindruck gemacht und sich hinreichend über die Beratung Gedanken gemacht. Er habe keinen Grund gehabt, die alte Dame zu schädigen. Dagegen habe sich Esser nicht genau an den Ablauf aller Ereignisse erinnern können, urteilte die Richterin am Münchener Landgericht.

Die Aussage des Beraters, dass er nicht wisse, ob die alte Dame alles verstanden habe, wertete die Richterin nicht als Hinweis auf eine schlechte Beratung. Sie fand, das unterstreiche seine Glaubwürdigkeit. Dabei verlangt der Bundesgerichtshof ausdrücklich eine anleger- und anlagegerechte Beratung.

Längst sind die Berater zu Verkäufern geworden, die verkaufen, was die Vorgesetzten verordnen. Das sind vor allem provisionsstarke aber oft nicht die passenden Produkte. Die Kunden, die mit Beteiligungen an der amerikanischen Pleitebank Lehman Brothers banden gingen, waren laut Verbraucherzentrale Hamburg im Durchschnitt 64 Jahre alt.

Rechtsanwalt Erhard Hackler, Vorstand der Deutschen Seniorenliga in Bonn, kritisiert die provisionsorientierte Beratung. „Ohne Provisionen, insbesondere verdeckte, die eine Bank etwa von einer Fondsgesellschaft bekommt, gäbe es den ‚Alt- und doof-Stempel‘ für Senioren gar nicht.“

So aber müssen sich die Älteren selbst vor unseriösen Beratungen schützen (siehe Checkliste, S. 35). Sie müssen sich viel besser als bisher auf eine Beratung vorbereiten. Laut Infratest verzichten knapp 60 Prozent der älteren Senioren darauf, weil ihnen dazu die Lust und die Zeit fehlen. ■

Service für Senioren

Wenn die Bank zum Kunden kommt

Lange Wege sind nichts für Senioren. Einige Banken stellen sich darauf ein.

Filialen im Altenheim. Die Sparkassen Hannover, Frankfurter oder Hamburger haben Filialen in Wohnstiften oder Altenheimen. Im „Altkönigstift“ in Kronberg (Taunus) hat etwa die Frankfurter Sparkasse eine öffentliche Filiale eingerichtet. Sie ist jeden Tag geöffnet und hat einen Geldautomaten und einen Kontoauszugsdrucker. Freitagnachmittag hat die Bank einen Mitarbeiter für Vermögensfragen im Haus. „Viele Bewohner wollen mit ihren Angehörigen zum Beratungsgespräch kommen und deshalb bieten wir diesen speziellen Termin an“, sagt Mathias Behrendt von der Frankfurter Sparkasse.

Einen Fall, wie den der Reineckes (siehe S. 34) können sich Bankfilialen in Altersheimen kaum leisten. Heimleitung und Heimbeirat würden davon schnell erfahren und es würde öffentlich werden. „Weil wir guten Kontakt

zu unseren Bewohnern haben, bekommen wir mit, wenn die Finanzberatung nicht gut läuft“, sagt Herbert Otterstätter, Vorstand der Seniorengenossenschaft Altkönigstift. „Wir haben zum Beispiel einige Bewohner, die in Lehman-Zertifikate investiert haben. Ansonsten habe ich noch nie etwas Negatives über die Beratung gehört.“ Dass diese Lehman-Zertifikate nicht sicher waren, erfuhren viele Anleger erst nach dem Untergang der Bank.

Bargeld-nach-Hause-Service.

Menschen über 60 Jahre können bei der Kölner Bank das Seniorenkonto eröffnen. Sie können dann neben den Leistungen eines normalen Girokontos einen Bargeld-nach-Hause-Service nutzen: Einmal im Monat bringt die Bank Beträge bis zu 1 000 Euro ins Haus. Der Kunde hat zwei Liefertermine im Monat zur Auswahl.

Dieser Service ist kostenlos. Das Angebot gilt für Postleitzahlen, die mit 50 oder 51 beginnen. Es fallen allerdings

die normalen Kontoführungsgebühren an: Das sind für das „Konto 60+“ 7,95 Euro im Monat.

Qualitätssiegel. Die Kölner Bank hat für ihre seniorenfreundlichen Angebote das Qualitätssiegel der **Bundesarbeitsgemeinschaft der Seniorenorganisationen e. V. (BAGSO)** bekommen. Dieses Zertifikat bekommen nur Firmen und Dienstleistungen, die von der BAGSO befragt, verdeckt getestet und für gut befunden wurden.

Eine eigene Zertifizierung bietet zwar auch der **Bundesverband 50plus**. Auf seiner Internetseite nennt der Verband 21 Finanzvermittler, deren Angebote für Menschen 50plus „herausragend“ sein sollen. Der Verband hängt die Messlatte für das Zertifikat aber nicht so hoch wie die BAGSO: Die Finanzvermittler müssen einen Fragebogen ausfüllen und eine bestimmte Punktzahl erreichen. Außerdem findet ein Hausbesuch statt. Verdeckte Tests des Beratungsangebots gibt es nicht.