



**270 000 Euro angelegt,
100 000 Euro verloren.**

Vater Rolf S. und Sohn Peter S. fühlen sich von dem Berater der Hypovereinsbank getäuscht.

NETT BERATEN – GELD VERLOREN

Finanzberatung. Ältere Menschen trauen ihrem Berater oft zu viel zu. Kontrolle ist nötig, um Verluste zu vermeiden.

Die Eheleute Adriana und Rolf S.*, damals 70 und 80 Jahre alt, vertrauten ihrem Berater von der Hypovereinsbank in München. Schließlich betreute er ihre Finanzen schon, als sie noch ein Geschäft betrieben. Diesmal kam der Berater ins Seniorenwohnheim an der Westendstraße in München. Als er ging, hatte das Paar einen über 21 Jahre laufenden geschlossenen Immobilienfonds für 270 000 Euro gezeichnet. Der Vermittler schwärmte von einer schönen Rendite, vom Steuern sparen und von Vorteilen für den Sohn im Erb-

*Name der Redaktion bekannt.

schaftsfall. Doch nichts davon traf zu. Der Fonds floppte. Insgesamt verlor das Paar mit dem H.F.S. Immobilienfonds Deutschland 5 KG rund 100 000 Euro.

Zwar kann so etwas auch jungen Leuten passieren. Ältere werden jedoch leichter Opfer von Falschberatungen“, weiß der Münsteraner Seniorenberater Heinrich Krügler. Sie glaubten dem Berater häufig ohne Wenn und Aber. „Außerdem fürchten Sie, den Berater zu verletzen, wenn sie noch eine Zweitmeinung einholen.“

Im Fall des Ehepaars streitet sich nun Sohn Peter S.* mit der Hypovereinsbank,

weil seine heute 83 und 93 Jahre alten Eltern sich der Auseinandersetzung nicht mehr gewachsen fühlen. Peter S. will die Bank wegen Falschberatung verklagen. Seine Eltern seien über die Risiken gar nicht und über die steuerliche Situation falsch aufgeklärt worden. Die Hypovereinsbank bestreitet das. Sie lobt ihren kundenfreundlichen Service, der auf Wunsch auch Besuche in Seniorenwohnheimen beinhaltet. Es sei ganz normal, an einen 80-Jährigen einen über 20 Jahre laufenden geschlossenen Fonds zu verkaufen, wenn er dadurch Steuern spart, meint Hartmut Pfeifer, Sprecher der Hypovereinsbank.

Der alte Herr sei sehr zufrieden mit ihrer Bank, heißt es weiter. „Ich bin zwar nicht dabei gewesen. Herr S. ist aber sicher über die Risiken des Fonds bis hin zum Totalverlust aufgeklärt worden, weil das jeder Berater so macht“, erklärte Hubert Fußhöller, Vorgesetzter des Beraters bei der Hypovereinsbank.

Berater nahm Geldgeschenke

Das sieht das Ehepaar anders: „Hätte der Berater uns auf das geringste Risiko hingewiesen, wäre die Sache für uns erledigt gewesen. Wir waren in unserem Geschäfts-

UNSER RAT

leben niemals risikofreudig“, erklärt Frau S. „Leider haben wir dem Mann blind vertraut.“ Das ging so weit, dass sie dem netten Berater über mehrere Jahre Geldgeschenke in Höhe von 150 Euro zu Weihnachten machten.

Geldgeschenke hätte der Berater zwar nicht annehmen dürfen. Das Vertrauen in ihn war jedoch gerechtfertigt, weil die Beratung in Ordnung war, meint die Hypovereinsbank. Rolf S. sei zum Zeitpunkt des Fondsverkaufs „geistig topfit“ gewesen. Er habe die Anlage wegen der hohen steuerlichen Vorteile gezeichnet.

Doch die versprochenen Steuervorteile stimmten nicht, sagt der Sohn. Gemessen an der hohen Einlagesumme hatte das Ehepaar laut Steuerberaterin mit 5600 Euro in 13 Jahren keinen nennenswerten Steuervorteil.

Die Hypovereinsbank bestreitet das. Einen konkreten Nachweis für ihre Behauptung blieb sie FINANZtest jedoch schuldig. Schadenersatz will sie nicht zahlen.

Hohe Provisionen für Berater

Dass Finanzberater gerne geschlossene Fonds verkaufen, liegt an den hohen Provisionen, die ihnen die Anbieter für die Vermittlung zahlen. Eine Provision von 10 Prozent der Gesamtanlagesumme ist hier normal.

Provisionsorientiert beriet offenbar auch die Commerzbank den 55-jährigen FINANZtest-Leser Wilfried Pesch und seine Frau aus Radevormwald. Pesch hatte sich aufgrund eines Werbeflyers der Commerzbank „Was schützt Sie vor Beratungsünden?“ an die Bank gewandt.

Obwohl Pesch seine Anlagestrategie während der Beratung bei der Commerzbank schriftlich als „rentenorientiert“, „risikoscheu“ und „konservativ“ bezeichnete, verkaufte sie ihm Anteile an zwei langjährigen VIP-Medienfonds in Höhe von 85000 Euro. „Ohne jeden Risikohinweis“, wie Pesch betont und ohne Prospekt. Der Berater habe von „Garantiefonds“ und „einer Garantieübernahme durch die Dresdner Bank und die Hypovereinsbank“ gesprochen. Zudem zeigte er Pesch eine exzellente Bewertung in dem Fondsguide G. U. B. und hob die Einsetzung eines Mittelverwendungskontrolleurs hervor. Auch der VIP-Fonds ging den Bach hinun-

Anlageziel. Klären Sie vor einer Beratung, was Sie mit Ihrem Geld machen wollen und wie lange Sie es entbehren können.

Anlageprofil. Schreiben Sie Ihr Anlageprofil auf und lassen Sie es von Ihrem Berater unterschreiben. Das Profil sollte klären, welches Anlagerisiko Sie eingehen wollen. Das kann von sicherheitsorientiert und konservativ bis hin zu risikobewusst oder spekulativ gehen.

Erbschaft. Wenn Sie Ihr Geld vererben wollen und Ihre Erben Ihr Vertrauen genießen, sollten Sie die Anlagestrategie mit ihnen besprechen. Oft ist es auch sinnvoll, Erben für den Notfall mit einer Vermögensvollmacht auszustatten.

ter. Die Münchener Oberstaatsanwaltschaft wirft den Initiatoren Anlegerbetrug und Steuerhinterziehung vor.

Die Commerzbank weist jede Schuld zurück. Sie habe den Fondsprospekt ordnungsgemäß geprüft. Pesch habe gewusst, dass eine steuerlich günstige Anlage mit einem unternehmerischen Risiko verbunden sei.

Pesch klagt jetzt und hofft, dass er das Geld, mit dem er seine drei Kinder beim Studium unterstützen wollte, bald zurückbekommt. Sein Vertrauen in die Beratung der Commerzbank ist erschüttert.

Auch Peschs Erfahrung ist typisch. Laut TNS Infratest Sozialforschung haben Ältere ein hohes Vertrauen in Hausbank, Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Die Generation 50plus hält die Beratung von Bank und Sparkasse für grundseriös.

Riskante Anlagen bei Banken

Das ist jedoch ein Fehler. Denn längst verkaufen Banken auch staatlich nicht kontrollierte Produkte des grauen Kapitalmarkts wie geschlossene Immobilienfonds oder Schifffonds. Solche Anlagen sind riskant und können bis hin zum Totalverlust führen. Vielen Älteren ist das nicht bewusst. Sie wissen nicht, dass immer mehr Kreditinstitute mit Finanzdienstleistern und Versicherungen eng zusammenarbeiten und sich die Provisionen für die Vermittlung solcher Anlagen teilen.

Auch Pesch ahnte nichts. „Wir hatten nie das Gefühl, uns am grauen Markt zu bewegen, sondern hatten volles Vertrauen zu Kompetenz und Loyalität der Commerzbank“, sagt er.

Er beschwerte sich bei der Bankenaufsicht. Genützt hat es nichts. Denn die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) gestattet zwar die Prospekte der Graumarktanbieter. Ein Gütesiegel ist das jedoch nicht, auch wenn dubiose Anbieter gerne damit werben. Die Bafin prüft nur formal, ob ein Prospekt die nötigen Informationen enthält. Eine qualitative Prüfung der Anlage findet nicht statt. Doch das wissen viele Anleger nicht.

Sofortrente an 83-Jährige

Ähnlich schlecht wie Wilfried Pesch wurde auch die damals 83-jährige Helga M.* aus Hamburg beraten. Sie wandte sich an die Dresdner Bank, weil sie ihre Rente um 250 Euro im Monat aufstocken wollte. Dort wurde ihr 2004 eine Sofortrente der Allianz-Lebensversicherung vermittelt, die eine lebenslange Garantierente von etwa 250 Euro vorsieht. 26000 Euro zahlte die Frau ein. Um wenigstens ihr Kapital zurückzubekommen, müsste Helga M. knapp 92 Jahre alt werden.

Ihr Sohn findet das Vorgehen von Bank und Versicherung unredlich. Mit Rücksicht auf seine Mutter wolle er jedoch nichts gegen Bank und Versicherung unternehmen. Zwar sei es seiner Mutter mit zunehmendem Alter immer schwerer gefallen, ihre finanziellen Angelegenheiten zu durchschauen. Den Vertrag habe sie aber „in freier Selbstbestimmung“ unterschrieben.

Joachim Schwer, Chef der Finanzberatung „Die Alten Hasen“ in Frankfurt am Main (siehe Adressen S. 97), wird täglich mit solchen Beratungen konfrontiert. „Ältere Leute lassen sich besonders leicht abzocken“, sagt er. Gerade die Alten hätten häufig sehr viel angespartes Vermögen. Gleichzeitig hätten sie von Finanzdingen oft keine Ahnung. Die Berater wüssten das und nutzten das zum Teil gnadenlos aus. Erst kürzlich habe er eine Kundin betreut, der eine Kölner Bank für die Verwaltung eines Vermögens in Höhe von 1,2 Millionen Euro jährlich 48000 Euro abgenommen habe.

Über solche Gebührenschinderei ärgern sich Schwer und seine Berater, die selbst nichts verkaufen und keine Provisionen erhalten. „Die Alten Hasen“, die mit ehemaligen Bankmitarbeitern im Alter ab 55 Jahren arbeiten, haben sich auf die Beratung von Menschen ab 50 Jahre spezialisiert. Sie arbeiten für ein Honorar.

Dafür durchforsten die Berater alle Geldanlage- und Versicherungsverträge und zeigen Kunden, wie sie Geld sparen oder es gewinnbringender anlegen können. „Wir empfehlen nur Anlagen, die den Lebensstandard sichern oder verbessern. Wichtig ist für uns, dass wir Älteren ein sorgenfreies Leben ohne andauerndes Hin und Her ermöglichen“, erklärt Schwer.

Information ist wichtig

Gerade weil viele Ältere kein Hin und Her mehr mögen, verlassen sie sich allzu oft auf nur einen Berater. Ältere Kunden brächten dem langjährigen Berater „hohes Vertrauen“ entgegen, weiß auch der Deutsche Sparkassen- und Giroverband aus einer Befragung. Auf die Qualität eines einzigen

BANKEN UND SPARKASSEN VERKAUFEN SEIT JAHREN AUCH RISKANTE ANLAGEN, BEI DENEN KUNDEN SOGAR MIT EINEM TOTALVERLUST RECHNEN MÜSSEN.

Beraters zu setzen, ist allerdings riskant, wie die Falschberatung der Ehepaare S. und Pesch und der Fall M. zeigen. Auch ein guter Berater kann Fehler machen. Deshalb ist es wichtig, Verträge von Experten überprüfen zu lassen oder selbst Vergleichsangebote einzuholen (siehe Checkliste). Die Kosten für eine Anlageberatung betragen bei Seniorenberatern etwa 50 Euro pro Stunde. Bei Verbraucherzentralen liegen die Kosten zwischen 30 und 160 Euro. Bei den Alten Hasen kostet eine Erstberatung 78,50 Euro. Umfassende Vermögensanalysen kosten je nach Aufwand 160 bis 275 Euro pro Stunde (siehe Adressen S. 97).

Auch wenn es Mühe kostet: Jeder sollte sich vor dem Abschluss eines Geldanlageangebots informieren. Rund 58 Prozent

der älteren Senioren verzichten darauf laut Infratest, weil sie keine Lust oder Zeit dafür haben.

Vor allem Sparkassen, die laut TNS Infratest die größte Zahl der Senioren auf sich vereinigen, beginnen inzwischen, sich um die vernachlässigte und vermögendere ältere Generation zu kümmern.

Sparkassen wie die in Aachen veranstalten Informationsnachmittage in Seniorenresidenzen und informieren dort über Finanzthemen. Die Stadtparkasse Düsseldorf betreibt sogar Geschäftsstellen in verschiedenen Seniorenheimen. Die Sparkasse Essen, bei der über 45 Prozent der Kunden älter als 50 Jahre sind, veranstaltet Informationstage zu Themen wie „Erben und Vererben“ oder „Vorsorge“. „Eine Messe für die Generation 50plus soll am 6. und 7. Oktober vor allem Aufklärungsarbeit leisten“, erklärt Katina Kamke. „Wir wollen unsere Kunden reell beraten. Dazu gehört auch, dass man ihnen sagt, wo sie Vergleichsangebote einholen können.“ Diesen Ratschlag sollten Kunden auf jeden Fall beherzigen. ■

CHECKLISTE

Gut vorbereiten und Angebot prüfen

Die Beratung

- Nehmen Sie immer eine zweite Person zur Beratung mit. Dann haben Sie im Schadensfall einen Zeugen.
- Lassen Sie sich alle wichtigen Details schriftlich geben, damit Sie im Schadensfall keine Beweisschwierigkeiten bekommen. Dazu gehören die Beschreibung des Risikos, der Laufzeit, der Kündigungsmöglichkeiten und die Höhe der Kosten der Anlage. Denn investiert wird nur, was nach Abzug der Kosten von Ihrem Geld übrig bleibt.
- Lassen Sie sich vom Berater bestätigen, dass er eine Vermögenshaftpflichtversicherung hat. Falls er Sie falsch beraten hat, tritt dann die Versicherung für Ihren Schaden ein.

- Achten Sie darauf, dass Ihnen der Berater alle Unterlagen zu einer Kapitalanlage aushändigt. Unterschreiben Sie nichts gleich am Tag der Beratung. Lassen Sie sich Zeit und prüfen Sie das Angebot in aller Ruhe. Drängt der Berater auf eine Unterschrift, ist das Angebot häufig unseriös.
- Lesen Sie unbedingt die Risikohinweise im Anlageprospekt.

Der Anbieter

- Schauen Sie in der FINANZtest-Warnliste (siehe Service S. 21) nach, ob der Anbieter einer Kapitalanlage schon mal negativ aufgefallen ist. Fragen Sie bei Ihrer Verbraucherzentrale nach, ob die Anlagefirma dort bekannt ist.

- Befindet sich der Geschäftssitz der Anlagefirma im Ausland, ist es im Schadensfall oft kompliziert und teuer, dort Schadenersatzansprüche durchzusetzen.

Das Angebot

- Auch wenn Ihnen das Geldanlageangebot Ihres Finanzberaters lukrativ erscheint, sollten Sie es von einer zweiten, unabhängigen Instanz überprüfen lassen. Das kann die örtliche Verbraucherzentrale, ein unabhängiger Honorarberater oder ein Steuerberater tun. Sinnvoll ist es auch, sich Vergleichsangebote anderer Anbieter anzusehen.
- Schließen Sie keine langjährigen risikobehafteten Geldanlagen mit ungewissem Ertrag ab. Es sei denn, Sie brauchen das Geld zu Lebzeiten nicht und die Steuervorteile sind so hoch, dass sich die Anlage auf jeden Fall rentiert.

