

Ein **BANKER** packt aus

Viele Bankberater handeln nicht im Interesse ihrer Kunden. Ein Insider enthüllt, mit welchen **TRICKS** sie versuchen, an unser Geld zu kommen

Verschlafen, aber vertrauenswürdig: Es ist noch gar nicht so lange her, dass Banken das gleiche Image wie Behörden genossen. Von sich aus hätte der freundliche Schalterbeamte damals nie einen Kunden angesprochen, um ihn mit Tipps zur Geldanlage zu überhäufen. Heute sind solche Praktiken längst üblich – oft zum Nachteil des Kunden. Mit welchen Tricks sich die Branche zu unseren Lasten bereichert, fragten wir einen echten Insider: Karl Matthäus Schmidt, Chef der Quirin Bank.

HÖRZU: Falsche Beratung durch Banken hat viele Menschen in den letzten Jahren um ihr Vermögen gebracht. Warum geben sich Banken nicht mehr Mühe?

KARL MATTHÄUS SCHMIDT: Dass Bankberatung sich am Wohl des Kunden orientiert, ist ein gängiges, aber teures Missverständnis.

Empfohlen wird dem Kunden, was der Bank nützt, ihr also hohe Provisionen beschert. Bankberatung halte ich deshalb für eine Scheindienstleistung, die aufgebaut wird, um überteuerte Produkte verkaufen zu können. **Schon beim Ausbruch der Finanz-**

krise wurde die Beratungspraxis kritisiert. Hat sich seitdem nichts geändert?

Nein, im Gegenteil. Der Druck der Banken auf ihre Berater ist noch größer geworden. Es gilt: Wer am meisten verkauft, steigt auf, egal, ob es dem Anleger nutzt oder schadet.

Ist das nicht ein bisschen übertrieben?

Nein, eine neutrale Beratung lässt das jetzige System nicht zu. Banken sind in erster Linie Unternehmen, die Gewinne erwirtschaften müssen. Aber nicht für ihre Kunden, sondern für die Eigentümer der Bank. Man muss kein Finanzprofi sein, um zu spüren, dass beide grundverschiedene Interessen haben.

Wie steuern Banken ihre Berater?

Mit internen Vorgaben. Wer als Berater etwa weiß, dass er bis Ende der Woche 15.000 Euro an Provisionen reinholen muss, wird Produkte empfehlen, mit denen er dieses Ziel möglichst schnell erreicht. Häufig wird von der Zentrale der Bank auch ein „Produkt der Woche“ vorgegeben. Das muss dann „auf Teufel komm raus“ verkauft werden.

Überspitzt gesagt: Veranstaltet meine Bank gerade China-Wochen, werde ich eben mit einem solchen Fonds beglückt.

Das kann passieren. Der Kunde ahnt ja nichts von solchen Verkaufsmethoden.

Was halten Sie generell von Fonds?

Eine gute Einnahmequelle für die Bank: Erst zahlt der Kunde den sogenannten Ausgabeaufschlag, meist fünf Prozent der angelegten Summe. Dann folgen Jahr für Jahr Verwaltungsgebühren zwischen 1,5 und 2,5 Prozent. Oft steigen die noch an, wenn es dem Fondsmanager gelingt, besser abzuschneiden als irgendein Index wie etwa der Dax.

Ist das nicht einsichtig?

Was als Ansporn für herausragende Leistungen gedacht war, ist inzwischen zur Farce verkommen. Etlliche Anbieter berechnen den Zuschlag nämlich auch, wenn der Fonds dem Anleger Verluste eingebrockt hat. Ist dieser etwa „nur“ um 38 Prozent abgestürzt, der Index aber um 42, war der Fonds schließlich erfolgreicher, lautet dann die Rechtfertigung.

Was wäre die Alternative?

Eine neuartige Fondsgattung, die sich wertmäßig genau wie ein Index entwickelt, diesen also nachbildet. Soche ETFs (*Abkürzung für Exchange Traded Funds, Anm. der Red.*) kosten pro Jahr meist nur 0,15 bis 0,75 Prozent. Wie wohltuend sich diese Kostenersparnis auswirkt, zeigt ein Beispiel. Werden 50.000 Euro in einen herkömmlichen Aktienfonds gesteckt, werden bei einer durchschnittlichen Rendite von sieben Prozent nach 20 Jahren nur etwa 114.000 Euro ausgezahlt. Mit einem ETF wären es rund 30.000 Euro mehr. Das zeigt, was vermeintlich kleine Unterschiede über die Jahre bewirken können. ▶



Rund **90%**
des Ausgabeaufschlags
bei Investmentfonds
wandern in die Taschen
der Bankberater



„Berater empfehlen nur das, was der Bank Geld bringt.“

Top-Banker Karl Matthäus Schmidt



FELDZUG
Banker Karl M. Schmidt kämpft für Kundenrechte

Ein bewegtes Leben

Karl Matthäus Schmidt, 41, stammt aus einer bayrischen Bankiersfamilie. 1994 gründete er den Discountbroker Consors, den er später an die Börse brachte und 2001 für eine halbe Milliarde Euro verkaufte. Heute ist der dreifache Vater Vorstandssprecher der Berliner Quirin Bank. Als erste Honorarberatungsbank Deutschlands verwaltet sie Sparvermögen ab 50.000 Euro aufwärts und berechnet dafür transparente Honorare statt undurchschaubarer Provisionen. Bundesweit gibt es 13 Quirin-Niederlassungen.

Und was halten Sie von Zertifikaten? Trotz ihrer unrühmlichen Rolle in der Krise, Stichwort Lehman Brothers, werden sie noch immer angeboten.

Davon würde ich die Finger lassen, denn die meisten Zertifikate sind undurchschaubar. Sie eignen sich deshalb hervorragend, um Kosten zu verstecken. Ich würde sogar behaupten: Nur deshalb wurden sie erfunden. **Bei Geldanlagen steht für die meisten Kunden Sicherheit an oberster Stelle.** Dann müsste der Berater ihnen eigentlich ein festverzinsliches Wertpapier empfehlen. Es scheidet aber aus, weil die Bank daran nur 0,5 Prozent verdient. Geraten wird stattdessen

„Der Abzocktrick heißt: Hin und her, Taschen leer.“

Karl Matthäus Schmidt

zu offenen Immobilienfonds oder eben zu Zertifikaten. Die Fonds würden der Bank jährlich zwei bis drei Prozent bringen, Zertifikate sogar drei, sechs oder sieben Prozent.

Die dem Anleger dann fehlen.

Sicher, die gehen von der Rendite ab. Ein Zertifikat, das jährlich Kosten von drei oder mehr Prozent erzeugt und dem Anleger fünf Prozent Gewinn verspricht, müsste insgesamt also mindestens acht Prozent erwirtschaften. Bei den extrem niedrigen Zinsen, die derzeit herrschen, ist das sehr anspruchsvoll.

Wer ist für Banken der ideale Kunde?

Derjenige, der die Finanzprodukte der Bank kauft – und wieder verkauft. Je mehr Trans-



REDET TACHELES Schmidt (l.), Chef der Quirin Bank, mit den HÖRZU-Redakteuren Georg Francken und Stefan Vogt. Links hinten: eine Pressefrau der Bank

aktionen in Auftrag gegeben werden, desto öfter kassiert die Bank Provisionen. Stillstand im Depot ist deshalb der reinste Horror für den Bankberater. Um ihn zu vermeiden, denkt er sich ständig neue Scheinargumente aus, warum man sein Depot auch angeblich umschichten muss. „Hin und her, Taschen leer“, heißt das Spielchen hinter vorgehaltener Hand.

Mit welchen Argumenten wird versucht, Kunden zum Verkauf zu drängen?

Im Prinzip sieht die Argumentationskette so aus: Fällt ein Wertpapier unter den Kurs, zu dem es der Kunde gekauft hat, rät der Berater zum Verkauf. „Weg mit der Depotleiche, das Geld soll doch arbeiten, oder?“ Ist der Kurs dagegen gestiegen, drängt er ebenfalls zum Verkauf. Besorgt sagt er dann: „Wer weiß, wie lange das gut geht. Ich an Ihrer Stelle würde den Gewinn mitnehmen.“ Was auch passiert, immer gewinnt die Bank.

Verkaufen Banken weiterhin bevorzugt hauseigene Finanzprodukte?

Ja, schließlich verdienen sie daran am meisten. Sie werben zwar gern damit, lieber gute Konkurrenzprodukte zu verkaufen als schlechte eigene. Aber um Wettbewerber klein zu halten, stuft man ihre Produkte einfach als risikoreich ein. Kunden, die – wie die meisten – nur

„sicherheitsorientiert“ investieren wollen, können sie dann gar nicht kaufen. Einige Institute schränken den Zugriff auf fremde Produkte auch per EDV ein. An seinem Computer kann der Berater

dann nichts dazu abrufen, muss also auf hauseigene Produkte zurückgreifen.

Wie erkennt man einen guten Berater?

Ihn interessiert die Lebenssituation des Kunden, was der mit dem Geld vorhat, wie lange er darauf verzichten kann, welches Risiko er tragen will. Ein guter Berater legt alle Kosten offen und gibt sogenannte „Kickbacks“ an den Kunden zurück – Provisionen, die etwa Fondsanbieter an Banken zahlen, um sich für vermittelte Produkte zu bedanken. Auch gegen die Inflation sichert er das Depot ab.

Wie reagieren die Chefs anderer Banken wohl auf Ihre Enthüllungen?

Beredtes Schweigen.

GEORG FRANCKEN, STEFAN VOGT

„Zertifikate wurden nur erfunden, um Kosten zu verstecken. Finger weg!“

Karl Matthäus Schmidt

So schützen Sie Ihr Geld vor Gebühren-Fallen rund ums Konto

Fast alles lassen sich Banken mittlerweile extra bezahlen. Nicht immer ist das rechtens. So wehren Sie sich:

Kleinvieh macht auch Mist: Nicht nur bei der Beratung von Geldanlegern kassieren Banken gern ab, sondern auch beim Girokonto. „Obwohl die eigentliche

Kontoführung mittlerweile in vielen Fällen kostenlos ist, haben Banken rund um die Kontoverbindung ein Netz von Gebühren gesponnen“, sagt Kerstin Backofen von Stiftung Warentest. Rechtlich statthaft sind aber längst nicht alle! „Viele sind gesetzlich verboten oder durch richterliche Rechtsprechung untersagt worden. Das schert einige Banken allerdings wenig.“ HÖRZU hat die wichtigsten Bankgebühren aufgelistet, die Sie **nicht** zahlen müssen. Damit Sie zu viel gezahltes Geld leichter zurückfordern können, nennen wir bei jedem Punkt auch die entsprechende Rechtsgrundlage.

1: EIGENES KONTO: EIN- UND AUSZAHLUNGEN

Sie müssen in den meisten Fällen gebührenfrei bleiben. Ausnahmen gelten für Kontenmodelle, bei denen jeder Buchungsposten einzeln abrechnet wird, etwa mit 60 Cent. Selbst dann müssen aber die ersten fünf Ein- und Auszahlungen im Monat, die man am

Schalter erledigt, kostenfrei bleiben. Für Ein- und Auszahlung an Geldautomaten gilt das nicht, weil die auch außerhalb der Schalterzeiten zur Verfügung stehen. (Bundesgerichtshof, BGH, Aktenzeichen, Az. XI ZR 80/93 und Az. XI ZR 217/95)

2: VORZEITIGE RÜCKGABE DER KREDITKARTE

Wenn Sie Ihre Kreditkarte vor Ende der vereinbarten Laufzeit zurückgeben, müssen Sie für die restliche Zeit nicht zahlen. Fordern Sie von der Bank den Jahresbetrag anteilig zurück. Dasselbe gilt übrigens auch für Bankkundenkarten, wie EC-Karten seit einigen Jahren offiziell heißen. (Oberlandesgericht Frankfurt/Main, Az. 1 U 108/99)

3: LASTSCHRIFT-RÜCKGABE

Verweigert Ihre Bank die Einlösung von Lastschriften, Schecks, Daueraufträgen und Überweisungen, weil Ihr Konto nicht gedeckt ist, wird sie im eigenen Sicherheitsinteresse tätig. Sie darf dafür aber keine Kosten berechnen, auch nicht für die Nachricht über die Nichtausführung. Ebenfalls unzulässig ist es, die Gebühr in „Schadenersatz“ umzubenennen, was bei vielen Banken beliebt ist. (BGH, Az. XI ZR 5/97, Az. XI ZR 296/96, Az. XI ZR 197/00 sowie Az. XI ZR 154/04)

4: ÜBERTRAGUNG DES WERTPAPIERDEPOTS

Die Bank ist gesetzlich verpflichtet, Wertpapiere, die sie für Sie verwahrt, kostenfrei herauszugeben und auch einer anderen Bank kostenfrei zu übertragen, falls Sie das wollen. (BGH, Az. XI ZR 200/03 und Az. XI ZR 49/04)

5: FREISTELLUNGS-AUFTRAG

Für die Verwaltung und Änderung von Freistellungsaufträgen, die Zinsen steuerlich verschonen, gilt dasselbe. Auch hierfür dürfen deshalb keine Gebühren anfallen. (BGH, Az. XI ZR 269/96, Az. XI ZR 279/96)

6: KONTO-AUSZÜGE

Informationen über den Kontostand müssen kostenlos sein. Schickt die Bank die Auszüge allerdings mit der Post, gilt das als Sonderservice, für den Gebühren verlangt werden dürfen. (Paragraf 307 Bürgerliches Gesetzbuch, BGB)

7: KONTO-AUFLÖSUNG

Girokonten können jederzeit, also ohne Kündigungsfrist und ohne Angabe von Gründen, aufgelöst werden. Eine Gebühr erhoben werden darf dafür nicht. (wie oben: Paragraf 307 BGB)

8: ERBFALL UND NACHLASSBEARBEITUNG

Die Bank ist verpflichtet, dem Finanzamt kostenlos den Kontostand des Verstorbenen mitzuteilen. Auch das Umschreiben des Kontos auf den Erben darf sich die Bank nicht bezahlen lassen. Nur wenn der Erbe ausdrücklich Beratung wünscht, kann ein Honorar verlangt werden. (Landgericht Frankfurt am Main, Az. 2/2 O 46/99, Landgericht Dortmund, Az. 8 O 57/01)

9: KOPIEN UND TELEFONATE

Kosten für allgemeine Telefonate und Kopien dürfen nicht auf den Kunden abgewälzt werden. Nur wenn die Bank auf ausdrücklichen Kundenwunsch zusätzlich telefoniert und kopiert, darf sie solche Kosten geltend machen – aber auch dann nur in der Höhe, in der sie ihr tatsächlich entstanden sind. (Paragraf 676 f BGB)

10: RÜCKFORDERUNG FALSCHER GEBÜHREN

Wenn Sie unzulässige Gebühren von der Bank zurückverlangen, darf diese nicht von Ihnen fordern, die strittigen Posten mit Datum und Betrag nachzuweisen. Vielmehr ist sie verpflichtet, selbst nachzuforschen und dann darüber kostenlos Auskunft zu erteilen. (Oberlandesgericht Schleswig, Az. 5 U 116/98)

FOTOS: NORBERT MICHALKE FÜR HÖRZU (4); FOTOLIA

NEU: Schnell gegen Blähungen.
Mikro Granulat

Lefax[®] extra LEMON FRESH Mikro Granulat

Bei Schmerzen, Krämpfen, Druck im Bauch.

- Praktisch: Einnahme ohne Wasser.
- Löst sich sekundenschnell im Mund auf.
- Selbst für Schwangere unbedenklich.

GRATISPROBE Coupon ausschneiden und in den teilnehmenden Apotheken einlösen. Teilnahme ab 18 Jahren. Solange der Vorrat reicht. www.lefax.de

Lefax[®]. Nimmt den Druck. Entspannt den Bauch.

Bayer HealthCare
Bayer Vital