

Die Schein-Heiligen

Wolfgang Spang

Auch Banken sollen leben und gutes Geld verdienen, aber auf ihre *Schein-Heiligkeit* könnten sie nach meinem Geschmack gerne verzichten. Nach außen hin geben sich alle seriös und brav gescheitelt. Wie es manchmal hinter den Kulissen aussieht, erfahren die Kunden dann, wenn wieder mal ein Insider auspackt, wie neulich Greg Smith bei Goldman Sachs. In seinem Gastbeitrag in der New York Times schrieb der Ex-Mitarbeiter unter anderem, „es macht mich krank, wie abgestumpft Mitarbeiter davon erzählen, wie sie ihre Kunden abzocken“. Daraufhin reagierte der CEO Lloyd Blankfein schnell und verkündete, die Firmenkultur sei doch ganz anders, „kundenorientiert und auf langfristige Erfolge“ ausgerichtet. Auf Erfolge der Bank ausgerichtet, das glaube ich ja gerne. Aber „kundenorientiert“, da habe ich meine Zweifel, denn war es nicht die Investmentbank Goldman Sachs, die zu einer Strafe im dreistelligen Millionenbereich verurteilt wurde, weil sie „Kunden getäuscht und Märkte manipuliert“ hat. Pikant und peinlich ist es dann nur noch, wenn die Bank, die nach den Worten ihres CEO nur „Gottes Werk tut“, an einer Internetseite beteiligt ist, die Prostitution und Menschenhandel fördern soll, und das ausgerechnet in den pruden USA.

„Okay, die USA sind weit weg, und mit Goldman Sachs habe ich nichts zu tun“, werden Sie sich möglicherweise jetzt denken. Aber wie sieht es aus mit der Bank an Ihrer Seite, die sich speziell um die Belange von Heilberuflern kümmert? Neulich wollte Dr. Bohr in seinem Depot zwei Fonds tauschen. Das Depot ist für eine Finanzierung an den „deutschen Finanzspezialisten für Heilberufe“ verpfändet. Deshalb muss die Bank jedem Fondstausch zustimmen. Das hat in der Vergangenheit einigermaßen gut funktioniert, diesmal leider nicht. Die Sachbearbeiterin lehnte die Zustimmung ab, weil „das Risiko nicht umfänglich abzuschätzen“ sei. Der Ablehnung beigefügt war eine Liste „der zugelassenen Fonds“. „Das kann doch nicht wahr sein“, dachte Dr. Bohr bei sich und schrieb an den zuständigen Niederlassungsleiter mit der Bitte um eine Ausnahmegenehmigung für diesen Tausch. Aber der lehnte die Zustimmung zum Tausch ebenfalls ab und verwies wieder auf die Liste der vom Haus geprüften und zugelassenen Fonds mit der Begründung, „... bei der Selektion der einzelnen Fonds, die in unser Fondsuniversum aufgenommen werden, legen wir besonderen Wert auf das Risiko-/Renditeprofil des Fonds im Vergleich zu seiner Peergroup [...] und eine Mindestgröße von 50 Millionen Euro. Gerade diese Kriterien sind besonders bei Investmentsparplänen als Tilgungersatz wichtig.“ Aha, das spricht doch schon mal für extremen Sachverstand, Denken im Interesse des Kunden und Ehrlichkeit! Oder doch nicht?

Ich hätte erstens erwartet, dass die „Experten“ der Bank das Risiko eines vorgelegten Fonds mit Track-Record beurteilen können. Zweitens hätte ich gesagt, dass das absolute Risiko-/Renditeprofil wichtig ist, und nicht das im Verhältnis zur Peergroup. Wenn die Peergroup in sechs Monaten 40 Prozent an Wert verliert, dann ist das Risiko-/Renditeprofil eines Fonds mit 35 Prozent Verlust im gleichen Zeitraum im Verhältnis zur Peergroup relativ gut und absolut für den Sparer relativ schlecht. Peinlich wird es dann, wenn ich drittens feststelle, dass das Risiko-/Renditeprofil von zugelassenen und empfohlenen „hauseige-



© Yuri Arcus

nen Fonds“ deutlich schlechter als das der Peergroup ist. Viertens halte ich das Kriterium „Mindestgröße 50 Millionen Euro“ für Nonsense. Warum soll ein Fonds besser werden, sobald er mehr als 50 Millionen Euro Vermögen „under management“ hat? Und fünftens wird die Argumentation des Niederlassungsleiters ganz fraglich, wenn sich in der Liste der zugelassenen (und empfohlenen) Fonds auch welche befinden, die gerade gut 10 Millionen Euro Anlagevermögen besitzen. Ich meine, dass sich Dr. Bohr hier doch zu Recht fragt, wie ehrlich es diese Bank mit ihm meint und wie gut sie ihn berät. Sein Vertrauen in die Kompetenz der Researchabteilung dieser Bank wird dann eher noch geringer, wenn er im „Spiegel“ nachliest, dass die DZ Bank 2007 eine Tochtergesellschaft dieser „Experten-Bank“ stützen musste, weil die sich mit kreditfinanzierten(!) Ramschanleihen verzockte hatte. Und im „Manager Magazin“ musste Dr. Bohr lesen, dass die Bank im Jahr 2009 Wertberichtigungen in dreistelliger Millionenhöhe auf das Finanzportfolio vornehmen und sich von den Kreditgenossen mit einer Garantie aushelfen lassen musste. Gut erinnert sich Dr. Bohr auch noch an den Wirbel in 2010, als zwei Vorstände „wegen des Verdachts der Bestechlichkeit“ entlassen werden mussten. Dr. Bohr und mir wird es etwas mulmig im Magen, wenn wir lesen, dass das „Zukunftsprogramm“ der Bank „auch den Aufbau eines Private-Banking-Bereichs“ beinhaltet, „um besonders vermögenden Kunden mit ihren spezifischen Bedürfnissen kompetente Beratung und umfassende Betreuung zu bieten“.

Ich wünsche mir, dass diese Bank wieder ehrlicher mit ihren Kunden umgeht und sie weniger bevormundet. Ich vermute, sie wird dabei mindestens genauso gut verdienen und mehr Kunden bei der Stange halten.

ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

Wolfgang Spang
Alexanderstr. 139, 70180 Stuttgart
Tel.: 0711 6571929
E-Mail: info@economia-s.de
www.economia-vermoegensberatung.de



Preis. Wert. Fair.

InteraDent

Günstig –
aber nicht um
jeden Preis!

Seit fast 30 Jahren arbeiten wir als deutsches Unternehmen an den Standorten Lübeck, Berlin, Leipzig, Chemnitz und Manila nach höchsten Qualitätsstandards. Bei InteraDent fertigen wir Zahnersatz zu 100% Meisterqualität, bei dem Patienten bis zu 50% Eigenanteil einsparen. So wie sich Ihre Patienten auf Sie verlassen, dürfen Sie sich auf uns verlassen. Auf die Qualität des Zahnersatzes, die Hochwertigkeit der verarbeiteten Materialien, die gelungene Ästhetik und auf unser hohes Serviceverständnis.

Informieren Sie sich unter der kostenlosen InteraDent
Service-Line: 0800 - 4 68 37 23 oder besuchen Sie uns im
Internet: www.interadent.de

InteraDent Zahntechnik – Meisterhaft günstiger Zahnersatz.

Ich möchte mehr über InteraDent erfahren!

- Bitte senden Sie mir Informationsmaterial und die aktuelle Preisliste.
- Ich habe noch Fragen.
Bitte rufen Sie mich an.

Name

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon



ISO 9001: 2008
Produktionsstätten
Lübeck und Manila

