

Bankberater sind keine Betreuer

Klar, der durchschnittliche Bankberater peilt kaum darauf, Kunden auszuplündern. Aber er ist gebunden in einem System, das Missverständnisse provoziert. Wer bei einer Sparkasse, Volksbank oder Privatbank mit Kleinanlegern über Anlagemöglichkeiten spricht, der führt zwar ein Beratungsgespräch – aber mit dem Ziel zu verkaufen. Nicht nur, weil erfolgreiche Überredungskunst mit Provisionen belohnt wird. Der „Berater“ steht auch unter Druck, weil sein Unternehmen von ihm erwartet, Sparer für immer neue, hauseigene Produkte zu gewinnen. Erst das „Kleingedruckte“ offenbart meist, dass die vermeintliche Gratis-Beratung Kosten in Form von Ausgabeaufschlägen, Rückvergütungen und Zuwendungen mit sich bringt und dass Anlagen, die mehr Rendite bringen als Sparbücher, nun einmal „Risiken und Nebenwirkungen“ haben. Traditionell war in Deutschland das Verhältnis zwischen dem Anleger und „seinem Bankbeamten“ vergleichbar dem von Arzt und Patient. Diesem Mythos von der Vertrauensperson heute noch erliegen sei jedoch naiv, so die Westdeutsche Zeitung. Schon nach dem Platzen der New-Economy-Blase standen Bankberater zwar kurzfristig am Pranger. Dann aber kehrten sie zum Alltagsgeschäft zurück, als hätten sie nie Millionen risikoscheuen Kleinanlegern riskante Aktienfonds verkauft. Nach dem aktuellen Crash hingegen bleibe das Misstrauen nachhaltig: Die Banken müssen begreifen, dass sie verloren gegangenes Vertrauen nur durch Seriosität zurückgewinnen können. Die Anleger andererseits müssten lernen, dass sie eine unabhängige Beratung nur bei unabhängigen Instituten und Experten erhalten. Und die Politik dürfe die Verbraucherzentralen mitsamt ihrer Finanzberatung nicht länger kaputt sparen.

Theo Kersche