

Skandale, Skandale, Skandale

Wolfgang Spang

Im letzten Jahr beschäftigten zwei große Skandale aus der Finanzszene die Tages- und die Fachpresse und leider auch den einen oder anderen betroffenen Zahnarzt. Mit großem Knall stellten sich die Geschäftsmodelle der S&K-Immobiliengruppe und der INFINUS AG als große Luftnummern heraus. Pünktlich zum Jahresanfang servierte dann die PROKON AG das nächste Anlage-Desaster.

Aus verschiedenen Telefonaten mit Zahnärzten, die von einer der drei Pleiten betroffen sind, habe ich entnommen, dass sie mehr oder weniger gutgläubig Beratern oder den Referenten bei Roadshows vertraut haben. Offensichtlich haben dabei immer die gleichen hypnotisch-magischen Schlüsselwörter den gesunden Menschenverstand außer Kraft gesetzt. Weil ich immer wieder danach gefragt werde, woran man miese Angebote und miese Berater erkennen könne, habe ich ein paar Indizien zusammengestellt. Schlechte Berater immer im Vorfeld zu erkennen, ist für einen Laien nicht möglich, genauso wenig, wie ein „Normal-Patient“ einen schlechten Zahnarzt immer im Vorfeld erkennen kann. Aber nach mehr als 35 Jahren Erfahrung in der Finanzbranche habe ich festgestellt, dass es ein paar treffsichere Indizien gibt, die mich zumindest sehr vorsichtig werden lassen. Diese Indizien haben den Vorteil, dass sie auch von einem Laien erkannt werden können, der über kein Fachwissen verfügt.

Berater, die explizit, überdeutlich und permanent auf ihrer Webseite und/oder im Gespräch darauf hinweisen, dass sie „unabhängig“ seien, sind nach meiner Erfahrung sehr häufig alles andere als unabhängig. Die Klartextformulierung für diese „Unabhängigkeitserklärungen“ lautet fast immer: „Ich empfehle bevorzugt Anlagen mit fetten Provisionen und am liebsten und häufigsten die mit den allerfettesten Provisionen.“

Berater, die permanent das hohe Lied der „(Krisen-)sicheren und ertragreichen Sachwerte“ singen, führen sehr häufig – um nicht zu sagen nahezu immer – überbewertete Immobilien an weit entfernten Standorten, Holzplantagen im brasilianischen Dschungel, völlig überbewertete Koffer mit Mini-Fläschchen voll seltener Erden und Ähnliches im Rucksack. Von all dieser Wundermedizin sollten Sie tunlichst die Finger lassen.

Wenn Sie einem Patienten eine gute Versorgung zu einem angemessenen Preis anbieten und Ihnen der Patient dann erklärt, dass er die gleiche Leistung in gleicher Qualität für ein Zehntel Ihres Preises woanders erhalten könne, dann können Sie das glauben oder Sie können Ihren Preis um 90% senken oder diesen Patienten gelassen dorthin weiterziehen lassen, wo er sein „Sonderangebot“ bekommt. Genauso ist es, wenn Sie zurzeit und beim jetzigen Zinsniveau ein Angebot finden, das Ihnen einen „festen“, „sicheren“ Zins in Höhe von 6 bis 12% „garantiert“. Dabei ist es egal, ob Sie jederzeit über Ihr Geld verfügen können sollen oder erst in zehn Jahren. Bei einer derartigen Anlage werden Sie immer ein großes Risiko einkaufen und die Wahrscheinlichkeit, dass Sie vor Ablauf der Anlage ganz dumm aus der Wäsche und in die Röhre schauen, ist sehr groß. Ein Berater, der Ihnen so ein Angebot unterbreitet, ist entweder ein Idiot, provisionsgierig oder schlicht und einfach ein Betrüger, weil es diese Anlage genauso wenig gibt wie den Zahnarzt, der Ihre Leistung für 10% Ihres Honorars erbringt.

Sehr vorsichtig bin ich auch, wenn ich Angebote sehe, bei denen irgendwelche Charts gezeigt werden – die immer links unten beginnen und rechts oben enden – und äußerst positive Marktentwicklungen aus der Vergangenheit hemmungslos in die Zukunft projiziert werden. Stichwort: „Das kann nur so weitergehen.“ Das war bei den Schiffen die Zunahme des internationalen Handels und der nachgefragten Schiffskapazitäten. Das war auch so bei unterschiedlichsten Rohstoffen, nicht zuletzt Gold, und hat auch dann nicht gestimmt – und das wird auch bei Balsa- und Teakholz nicht so sein. Viel eher wird Ihre Holz-Plantagen-Parzelle in zehn Jahren von einem seltsamen Pilz befallen oder im Sumpf versunken sein. Alle Anlagen, die eine Rendite versprechen, die über dem sicheren Zins einer Bundesanleihe (zurzeit ca. 1,7–1,9% bei zehnjähriger Laufzeit) liegen sollen, beinhalten ein gewisses Risiko, mal kleiner, mal größer. Die supertollen Anlagen der Großinvestoren, mit denen sie in wenig Jahren zum Milliardär wurden und die jetzt auch für „Kleinanleger“ zugänglich sind, sind nicht ratsam. Auch Großinvestoren erzielen zurzeit mit sicheren Anlagen wenig Geld und auch Großanleger setzen mit riskanten Anlagen gelegentlich große Summen in den Sand. Es tut ihnen nur nicht so weh, weil sie viel Geld besitzen. Deshalb können sie auch größere Risiken eingehen, die im Erfolgsfalle entsprechend ertragreich sind. Aber glauben Sie mir, auch sehr reiche Leute sind schon arm geworden, wenn sie zu große Risiken eingegangen sind.

Fazit

Der „Bauch“ des Anlegers ist leider oft ein schlechter Berater, weil er nach meiner Erfahrung immer mal wieder kleine Risiken aufbauscht und wirklich relevante, große Risiken erfolgreich klein redet oder vollständig aus dem Bewusstsein ausblendet. Wer hier gerne seinen Bauch trainieren möchte, dem empfehle ich die Bücher von Nassim N. Taleb („Narren des Zufalls“ und „Der Schwarze Schwan“) sowie Ralf Dobelli („Die Kunst des klaren Denkens“ und „Die Kunst des klugen Handelns“).

Staatliche Verbraucherschutzmaßnahmen und 100-seitige Beratungsprotokolle werden auch künftig nicht vor allen Betrügern schützen, und nicht jeder Anlagemisserfolg ist die Folge einer schlechten Beratung, sondern manchmal nur ein Risiko, das eingetreten ist. Schließlich ist auch nicht jede zahnärztliche Behandlung von Erfolg gekrönt – auch, wenn der Zahnarzt kompetent, sorgfältig und gewissenhaft gearbeitet hat.

ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

Wolfgang Spang
Alexanderstraße 139, 70180 Stuttgart
Tel.: 0711 6571929
Fax: 07116571930
E-Mail: info@economia-s.de
www.economia-vermoegensberatung.de



Wolfgang Spang
Infos zum Autor



Bild: © Joop Hoek