



**Teilnehmer:**

- Marc Tüngler, DSW-Hauptgeschäftsführer
- Stefan Heinisch, Senior Manager ServiceValue GmbH
- Jürgen Kurz, DSW-Pressesprecher

*Marc Tüngler, Hauptgeschäftsführer der DSW  
(Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz)*

**Hauptaussagen:**

- Kundenmeinung deutlich besser als die allgemeine Stimmung gegenüber Banken.
- Bedarfsorientierte Beratung darf nicht von der Dicke der Geldbörse abhängen.
- Bundesjustiz- und –verbraucherschutzminister Heiko Maas sollte Anlegerschutzregeln auf Prüfstand stellen.
- Die Aufsicht im Grauen Markt muss reformiert werden. Allein der Anleger und nicht Vertriebsweg oder Produktart sollten hier der Maßstab sein.

**Redetext:**

(Es gilt das gesprochene Wort):

Meine Damen und Herren,

die Bankenbranche gehört sicher zu den Wirtschaftszweigen, die in den vergangenen Jahren mit besonderer Beharrlichkeit und Akribie daran gearbeitet hat, ihr Bild in der Öffentlichkeit nachhaltig zu zerstören.



Kaum hatte sich die Empörung über die Investmentbanker, die mit ihrer Skrupellosigkeit fast die gesamte Weltwirtschaft mit in den Abgrund gerissen hatten, wieder etwas gelegt, folgten Libor- und Euriborskandal. Mit der Manipulation dieser für tausende und abertausende von Kreditverträgen und Anlageprodukten entscheidenden Basiszinssätzen, zeigten etliche Mitarbeiter in Großbanken, dass sie nach wie vor ein seltsames Verständnis von Recht und Gesetz aber auch von Ethik und Moral haben. Die Frage, ob die Manipulationen sogar systemisch angelegt waren, ist zurzeit noch Gegenstand der Untersuchungen.

Aktuell wird darüber spekuliert, dass der Goldpreis, der ja genau wie Libor und Euribor im Rahmen eines brancheninternen Preisfixings festgelegt wird, ebenfalls manipuliert sein könnte.

Doch nicht nur die viel gescholtenen Investmentbanken haben in der öffentlichen Wahrnehmung dramatisch Federn lassen müssen. Auch Privatkundenbanken verfügen nicht gerade über den besten Ruf. Ihnen wird in der Regel vorgeworfen, dass ihr Interesse in erster Linie der Optimierung der Provisionseinnahmen gilt. Die bedarfsgerechte Beratung für den jeweiligen Kunden liege ihnen dagegen weniger am Herzen. Kein Wunder, mutierte der einst hochangesehene Bankberater doch im Laufe der Zeit immer mehr zum Verkäufer, dem es oft nicht nur am Willen zur bedarfsorientierten Beratung fehlt, sondern schlicht auch an der Sachkenntnis.

Da wundert es nicht, dass in einem aktuellen Ranking des Allensbach-Instituts zum Thema Berufsprestige die Banker den letzten Platz belegen. Übrigens zusammen mit Fernsehmoderatoren und noch deutlich hinter Politikern.

Für die DSW ist die oft mangelnde Qualität der Bankberatung, neben dem im Schnitt eher schlechten Wissensstand der Deutschen in Sachen Geldanlage, einer der Schlüssel zur suboptimalen Geldanlage hierzulande.

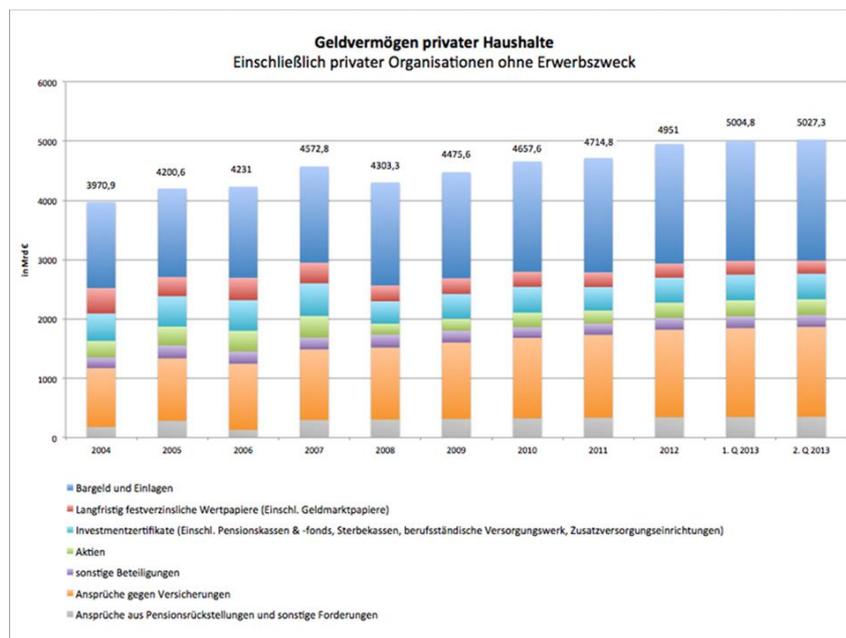
23.01.2014, Frankfurt



Häufig werden im Rahmen dieser Beratungen die Weichen in Richtung Festgelder oder Tagesgelder gestellt. Hier wird dafür gesorgt, dass das Gros der Privatanleger real Kapital vernichtet.

Wie sich das in Zahlen ausdrückt, zeigt ein Blick auf die Verteilung des gesamten Geldvermögens privater Haushalte in Deutschland. Das Gesamtvermögen hat seit 2004 um fast 27 Prozent zugenommen, auf heute 5027,3 Milliarden Euro. Bargeld und Einlagen legten von knapp 1450 Milliarden Euro auf über 2040 Milliarden Euro zu, was einem Anstieg um mehr als 40 Prozent entspricht. Der Anteil dieser Anlageklasse am gesamten Geldvermögen entspricht damit knapp 41 Prozent.

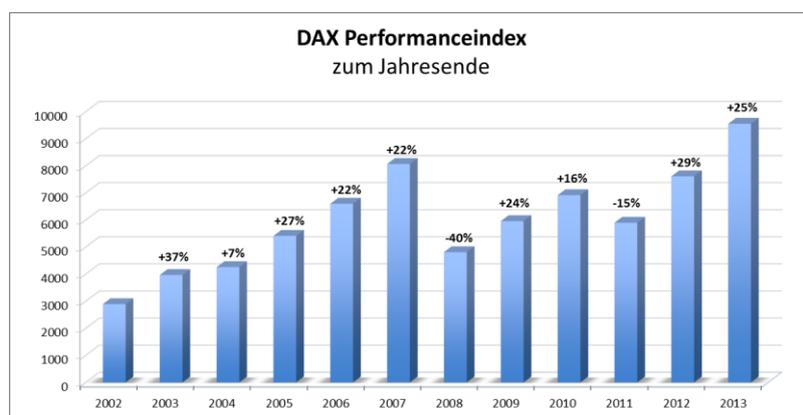
Auch die Ansprüche gegen Versicherungen nahmen, trotz des Rekordtiefs der Garantieverzinsung, im Laufe der Zeit nicht ab sondern weiter zu. So liegt fiel der Garantiezins – kontinuierlich von 4 Prozent im Juni 2000, über 2,75 Prozent ab 2004, auf aktuell nur noch 1,75 Prozent. Gleichzeitig sind die Ansprüche privater Haushalte gegen Versicherungen um über 50 Prozent auf 1517,4 Milliarden Euro gestiegen.



Quelle: Deutsche Bundesbank



Gesunken sind seit 2004 hingegen Anlagen in Investmentzertifikate, langfristige festverzinsliche Wertpapiere und Aktien. Letztere von 7 Prozent am gesamten Geldvermögen auf aktuell noch 5,3 Prozent. Und das obwohl eine Rendite, die nach Steuer und Inflation eine reale Sicherung oder sogar Mehrung des Kapitals ermöglicht, ohne Aktien zurzeit schlicht nicht möglich ist.



Quelle: eigene Berechnung

Doch statt gegenzusteuern, sorgt die Politik für eine immer weiter fortschreitende Verrechtlichung der Anlageberatung, die am Ende die rechtliche Stellung des Anlegers sogar verschlechtert hat. So etwa mit der Einführung von Beratungsprotokollen und Produktinformationsblättern, den sogenannten PIBs. Die Durchsetzung von Schadenersatzansprüchen wird hierdurch erschwert, da sie den Banken einen rechtlichen Vorteil verschaffen, der nicht durch ein Plus an verständlichen Informationen beim Kunden kompensiert wird. Hinzu kommt, dass die Beratungsmöglichkeiten seitens der Banken gerade durch die PIBs deutlich eingeschränkt werden. Schließlich darf nur zu den Produkten beraten werden, zu denen solche Beschreibungen vorliegen. Wer auch nur ansatzweise das Universum der Anlageprodukte kennt, wird wissen, dass in der Regel nur ein Bruchteil davon abgedeckt ist.

Das Ende vom Lied ist, dass nicht die Beraterin oder der Berater in Abstimmung mit dem jeweiligen Kunden entscheidet, wie ein optimaler Anlagemix aussehen könnte.



Vielmehr haben bereits im Vorfeld Rechtsabteilung und Produktmanagement der Bank festgelegt, wie breit die Spanne der Anlagemöglichkeiten ist, die anbietbar sind – durch die Entscheidung zu welchen Produkten PIBs geschrieben werden und zu welchen nicht.

Aber auch diejenigen, die nicht in der Lage sind, Bilanzen zu lesen, oder sich eine dezidierte Meinung über die konjunkturelle Entwicklung der Weltwirtschaft in den kommenden Monaten zu bilden, müssen die Chance haben, ihr Kapital bedarfsgerecht und renditeoptimiert anzulegen. Nur so kann verhindert werden, dass gerade einkommensschwächere Haushalte nicht aufgrund der Realzinsfalle beim Aufbau ihrer Altersvorsorge in massive Probleme geraten. Bedarfsorientiert Beratung darf nicht davon abhängen, wie dick die Geldbörse ist.

Vor diesem Hintergrund appellieren wir an den neuen Minister für Justiz und Verbraucherschutz, Herrn Maas, die Breite und Machtfülle seines Ministeriums im Sinne des Anlegerschutzes zu nutzen. Ein erster Schritt wäre etwa die Schaffung der Möglichkeit, dass Kunden freiwillig auf PIB und Beratungsprotokoll verzichten können. Ein weiterer wichtiger Schritt wäre die Abkehr von der in den letzten Jahren entstandenen Tendenz, Anlegerschutz mit den Mitteln des Verbraucherschutzes machen zu wollen. Der Ansatz, Anleger durch Verbote vor sich selbst zu schützen, ist aus Sicht der DSW eindeutig falsch. Ziel muss es stattdessen sein, die nutzbaren Informationen und das Wissen über die Zusammenhänge zu verbessern. Die Privatanleger sollten in die Lage versetzt werden, ihre Entscheidungen auf der Grundlage frei und unkompliziert zugänglicher, fundierter Fakten und Daten zu treffen.

Ebenfalls Regelungsbedarf gibt es im Bereich des Grauen Marktes. Das zeigt gerade ganz aktuell der Fall Prokon. So ist es ja schlicht ein Witz, dass für die Überwachung der freien Berater, die solche oft hoch riskanten Anlageprodukte vertreiben, die Gewerbeaufsichtsämter zuständig sind.



Insgesamt darf immer nur der Anleger Ausgangspunkt für das regulatorische Schutzniveau sein. Selbst ein aufgeklärter Anleger kann oft nicht erkennen, ob er sich gerade im grauen oder im „weißen“ Kapitalmarkt bewegt. Die Unterscheidung sollte für ihn schlichtweg irrelevant sein, wenn es um seine Rechte und Ansprüche geht.

Es wäre wünschenswert, wenn Minister Maas einen Round Table einberufen würde, an dem ergebnisoffen über bestehende Missstände und Lösungsmöglichkeiten diskutiert wird. Hier haben etliche Marktteilnehmer bereits ihre Bereitschaft zur Teilnahme signalisiert.

Ein weitere offene Flanke des Anlegerschutzes ist und bleibt die Tatsache, dass im Falle einer möglichen Falschberatung nach wie vor der Kunde in der Beweispflicht ist. Die Beweislastumkehr, die seitens der DSW seit vielen Jahren gefordert wird, würde eine ganze Reihe der Probleme, die der Gesetzgeber mit immer neuen, häufig am Ziel vorbeiführenden Regulierungsmaßnahmen zu lösen versucht, von jetzt auf nachher erledigen. Wir sind sehr gespannt, ob Herr Maas die Chance nutzt, sich mit einem solchem Vorstoß in die Geschichtsbücher des Anlegerschutzes einzutragen.

Natürlich stehen auch die Banken in der Verantwortung. Im Vordergrund der Beratung muss das Interesse des Kunden stehen und eben nicht die Gewinn- und Verlustrechnung des jeweiligen Bankinstitutes. Dafür ist der faire, partnerschaftliche Umgang mit dem Kunden unabdingbar. Und das geht über die reine Einhaltung gesetzlicher Regelungen hinaus.

Vor diesem Hintergrund haben wir gemeinsam mit dem Analysehaus ServiceValue untersucht, welche Noten die Kunden ihren Banken geben. Erstaunlich dabei ist, dass die Gesamtzufriedenheit aus Kundensicht – im Vergleich zum allgemeinen Bild, das die Banken in der Öffentlichkeit abgeben – relativ hoch ist. Fragt man die Kunden also direkt

## Pressekonferenz

Kundenbefragung „Fairness von Filialbanken“

23.01.2014, Frankfurt

---

nach „Ihrem“ Institut, ergibt sich ein anderes Bild als allgemein zu vermuten ist.

Bevor ich das Wort an Herrn Heinisch übergebe, der Ihnen die Ergebnisse der Kundenbefragung im Einzelnen vorstellen wird, möchte ich betonen, dass es sich bei den Ergebnissen allein um die Meinung der befragten Kunden handelt. Softe Faktoren oder auch Gewichtungen durch die DSW, die das Bild nachträglich verändern, sind nicht eingeflossen. Allerdings lässt sich sagen – auch mit Blick auf die rund 30.000 Anfragen, die die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der DSW jährlich bearbeiten -, dass das durchaus überraschende Ergebnis, welches Ihnen nun präsentiert wird, mit unseren Erfahrungen korrespondiert.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

