

Beraten und verkauft

Haben Banken und Finanzvermittler aus der Krise gelernt? *stern*-Redakteurin Dorit Kowitz machte in Berlin einen **Selbstversuch**: Was empfehlen Bankberater heute, wenn man 25 000 Euro anlegen will?



stern-Redakteurin Dorit Kowitz sucht ein trockenes Plätzchen für ihr fiktives Vermögen

Spezial-
produkte?
Zertifikate?
In meinem
Kopf dröhnt
„Lehman-
Alarm“

Die Analyse meiner Gier ergibt überall das Gleiche: Meine Bereitschaft zum Risiko liegt in der goldenen Mitte zwischen Langleweiligkeit und Poker. Ich verkörpere einen „Anlage-Typ“, den die einen Banken „Chance“ nennen, die anderen „Wachstum“. Wahrscheinlich präparieren die Berater das bei jeder arbeitenden Mittelschicht-Mitteldreißiger-Mutti heraus.

Es leuchtet mir in der Dresdner Bank ein, warum es sie bald nicht mehr geben wird. „Senior Berater“ Kati Saal*, um die 40, hört mir freundlich zu und stellt wenige Fragen, bevor sie flott den Prospekt eines aktiv gemanagten Aktienfonds herauszieht, der 2005 aufgelegt wurde. Darin sind Kurven, die alle im Dezember 2007 enden. Durchschnittsrendite 8,07 Prozent. Man muss Saal erst bitten, die Entwicklung des Jahres 2008 nachzureichen – die Kurven gehen ab Frühjahr 2008 bergab, im Herbst stürzen sie.

Im Prospekt steht, der Fonds enthalte neben Aktien, Cash und Rentenpapieren bis zu 40 Prozent „Spezialprodukte“. Das sind, erfahre ich erst auf Nachfrage, auch Zertifikate. In meinem Kopf dröhnt „Lehman-Alarm“. Frau Saal beschwichtigt. In ihrem naiven Ostberlin-Slang klingt die Erklärung für die „Spezialprodukte“ so harmlos wie Sparbuch.

Geldverkäufer findet man in Berlins Mitte quasi an jeder Ecke, ob Deutsche Bank oder Dresdner, Commerzbank oder Citi-, Sparkasse oder Postbank, „Allgemeiner Wirtschaftsdienst“ (AWD) oder „Deutsche Vermögensberatung“ (DVAG) und wie sie alle heißen, die hier in Spuckweite von Kanzleramt und Ministeri- →

*alle Namen geändert

Geld loszuwerden ist gar nicht so einfach. Nicht, wenn mehr daraus werden soll. Egal, ob in der Bank oder beim freien Finanzvertreter, überall muss ich zuerst eine Psychoanalyse meiner materiellen Begierden durchlaufen, bevor jemand geneigt ist, auf meine Frage einzugehen: Was stelle ich mit 25 000 Euro an, damit sie Gewinn abwerfen?

Stattdessen wollen die meine geheimen Wünsche wissen (Auto? Sofa? Reise?) oder die Namen meiner Kinder. Bitte?

Man muss dazu sagen, ich habe das Geld gar nicht. Ich schwindele die Berater an, um einen Zipfel Wahrheit zu erhaschen: Wie ticken die jetzt? In diesen Zeiten, in denen eine Bank der anderen nicht über den Weg traut, nach Lehmans Crash, den Desastern bei HSH-IKB-HRE. Sind sie geläutert?