

ANLAGEBETRUG

Wers glaubt, verliert

Investmentbetrüger gehen meist nach demselben Muster vor. Wer ihre Tricks kennt, fällt nicht so leicht herein.

Text: Marcel Weigle; Illustration: Rüdiger Trebels

Die Bündnerin Maria Caprez* wurde von ihrem Vermögensverwalter auf die Firma ASE Investment aufmerksam gemacht. Er stellte auch den Kontakt zu ASE-Chef Andreas Steiner* her. Maria Caprez hatte zunächst grosse Zweifel, stellte erst dem Treuhänder und dann Andreas Steiner viele Fragen. Wie die Devisengeschäfte der ASE funktionierten, wurde ihr trotzdem nicht klar – aber sie wollte sich keine Blöße geben. Alles habe sehr seriös gewirkt, man habe ihr sogar Empfehlungen der Finanzmarktaufsichtsbehörde (Finma) und der Basler Kantonalbank gezeigt. «Zudem hatten die Anlagen einen Touch der Exklusivität, sie waren ja angeblich für institutionelle Anleger gedacht», sagt sie.

Sie setzte 250 000 Franken aufs Spiel

Maria Caprez war nie auf hohe Renditen aus gewesen. «Ich war nicht gierig, ich wollte einfach, dass mein Portfolio als Ganzes mit der Teuerung Schritt hält. Ich dachte, eine Devisenanlage sei ethisch unbedenklich und würde meine weniger rentablen Anlagen kompensieren.» Steiner soll ihr über zehn Prozent Rendite versprochen haben – sie investierte 250 000 Franken.

«Ich war mit meinen Fragen fast auf der richtigen Spur. Ich hätte meinem Instinkt folgen sollen», ärgert sie sich heute. Die ASE Investment ist in Konkurs gegangen, gegen die Verantwortlichen wird wegen Betrugsverdacht ermittelt.

Auch der Basler Hans Schiess* kam über Bekannte zu ASE. Der 80-jährige ehemalige Kaufmann ist kein Laie, er erstellte während Jahren Finanz- und Pensionspläne. Weil seine Pensionskasse aufgelöst wurde, schloss er für sich eine Leibrente bei einer Versicherung ab. Als er mit Bekannten über deren tiefe Verzinsung – unter einem Prozent – sprach, empfahlen sie ihm, sich doch mal einen Vortrag von Andreas Steiner anzuhören. Der ASE-Chef soll auch ihm zehn Prozent Rendite versprochen haben. Schiess kontaktierte sogar den für die ASE zuständigen Angestellten

rendite):
bewusst
Anleger.



der Basler Kantonalbank – und er habe von diesem ein Empfehlungsschreiben für ASE erhalten, sagt er.

So kam es, dass er seine Leibrente kurzerhand auflöste und 400 000 Franken bei Andreas Steiner anlegte. «Das hatte nichts mit Gier zu tun, ich wollte bloss meine Altersrente sichern – und nicht das Kapital vermehren», sagt er. Dreieinhalb Jahre lang funktionierte alles tadellos, letzten Frühling war dann Schluss. Ob Hans Schiess sein Geld je wieder sieht, ist sehr ungewiss.

«Wir waren zu gierig»

Der Berner Rolf Neher* fiel auf einen anderen mutmasslichen Betrüger herein. Auch er kam über einen Bekannten, der ihn in Versicherungsfragen berät, auf Stefan Koller* von der Goldauer Firma Trend-Field AG, über die der Beobachter schon 2009 berichtete. Trend-Field wollte von ihm ein Darlehen über 200 000 Franken für ein Jahr und versprach drei Prozent Zins – monatlich. Stefan Koller habe ihm vier Bundesordner mit Unterlagen gezeigt und auf eine

angebliche Zusammenarbeit mit der Helveta hingewiesen. Der erste Zins nach drei Monaten kam wie vereinbart, dann nichts mehr. «Wir haben alles geglaubt, was er uns gesagt und gezeigt hat», ärgert sich Neher heute. «Wir waren zu gierig, dabei hätten wir das Geld gar nicht nötig gehabt. Aber dieser Zins war einfach zu lukrativ.»

Für die oben genannten Finanzdienstleister gilt die Unschuldsvermutung. Doch die Fälle zeigen: Für Anleger ist es nicht leicht, Warnsignale zu erkennen – und Vermittler kassieren meist über Provisionen kräftig mit, was sie nicht immer zu idealen Gewährspersonen macht.

Die Strategien der Betrüger

Verkaufpsychologie wirkt am besten, wenn das Opfer das Anlagevehikel nicht genau versteht, mit dem es über den Tisch gezogen wird. Noch besser funktioniert das, wenn persönliche Bekannte den Kontakt herstellen und so eine Vertrauensbasis schaffen. Carmen Tanner, Psychologin und Leiterin des neuen Zentrums zur Förde-

rung von Verantwortung im Finanzbereich der Universität Zürich, erklärt, welche Mechanismen zum Zug kommen:

■ **Überredungsstrategie:** «Betrüger überzeugen ihre Opfer mit ihrer Autorität, mit Sympathie und dem Vertrauen, das ihnen die Anleger entgegenbringen», sagt Tanner. Die Vermittler, meist Experten im Finanzbereich, sind wichtige Bezugspersonen für die möglichen Opfer.

■ **Gruppendruck:** «Menschen verhalten sich ungenügend abweichend zur Gruppe, sie wollen dazugehören», so Tanner. Betrüger weisen immer darauf, dass viele mit dieser Anlage ausgezeichnet gefahren seien.

■ **Gier:** Mit hohen Renditeversprechungen werden Anleger aufs Glatteis geführt. «Die Hoffnung auf einen Gewinn aktiviert Belohnungszentren im Gehirn. Das dabei ausgeschüttete Dopamin signalisiert Glück, Belohnung und Lust», erklärt Tanner. Dabei kommen ähnliche Mechanismen wie beim Suchtverhalten zum Zug.

■ **Selektive Wahrnehmung:**

Allfällige Warnsignale werden möglichst ausgeschaltet. Dabei sollten gerade bei hohen Renditeversprechen alle Sirenen losgehen.

«Kurz vor dem Entscheid muss man nochmals Stopp sagen.»

Carmen Tanner, Psychologin

Carmen Tanner empfiehlt als Schutzmassnahme die Stoppregel: «Kurz vor dem Entscheid muss man nochmals Stopp sagen und sich das Ganze in aller Ruhe überlegen.» Das sei erst recht empfehlenswert, wenn man unter Druck gesetzt werde.

Wie die kriminelle Energie erkennen?

Dass bei Betrugsfällen der erste Kontakt über Bekannte hergestellt werde, sei nicht zufällig, bestätigt der Zürcher Wirtschaftsanwalt Daniel Fischer. Typisch sei ausserdem, dass die Vermittler in vielen Fällen ebenfalls Verluste erlitten. Trotzdem treffe sie eine Mitverantwortung: «Die Vermittler haben eine erhöhte Sorgfaltspflicht. Wenn sie dann noch Gebühren kassieren, werden sie zivilrechtlich zu Mittätern.»

Doch weil die Delikte oft sehr komplex sind, ist es schwierig, intuitiv Verdacht zu schöpfen: «Das Opfer erkennt zu lange nicht, dass es Ziel eines kriminellen Angriffs ist», sagt Fischer. Der Täter spiele dabei bewusst mit der Gier und der Unwissenheit des Opfers.

Deshalb müsse man Strategien entwickeln, um überhaupt Verdacht schöpfen zu können. Hilfreich sei, wenn man wisse, wie Kriminelle ihre Opfer einwickeln. Die drei wichtigsten Faktoren sind:

■ **Gier:** «Erst wird durch hohe Gewinnversprechen die Gier geweckt, dann werden die Zweifel mit einer speziellen Geschichte oder einer Pseudoerklärung ausgeräumt», sagt Fischer.

■ **Auserwähltheit:** «Die kritische Frage des Opfers, wieso gerade es kontaktiert wurde, wird mit dem Argument pariert, dass es auserwählt sei.» Zweifel würden mit dem Hinweis auf eine angebliche Verschwörungsgeschichte beseitigt – laut Fischer ein klares Warnsignal. Zudem: Wenn eine Anlage so vielversprechend ist, greifen zuerst Banken und Grossanleger zu, für die Kleinen gibt es das in der Realität kaum.

■ **Zeitdruck:** Zweifel werden zerstreut, indem man das Opfer unter Zeitdruck setzt und mit Hochglanzbroschüren sowie Erfolgcharts täuscht.

Private Anleger haben oft nur beschränkte Möglichkeiten, Anbieter und ihre Finanzprodukte genau zu analysieren. Und sie verfügen auch nicht über das notwendige Geld, um spezialisierte Anwälte einzusetzen, die die Seriosität der Verkäufer prüfen.

Laut Daniel Fischer sollten Anleger aber mindestens drei Regeln beherzigen:

■ bei unrealistischen Gewinnversprechen skeptisch werden;

■ nur Anlagen kaufen, die man tatsächlich versteht;

■ sich nie unter Zeitdruck setzen lassen.

Vorsicht ist auch geboten, wenn sich Anbieter abschätzig über andere Finanzprodukte und etablierte Geldhäuser äussern. Betrüger weisen heute nur zu gern auf das Scheitern der meisten Grossbanken während der Finanzkrise. So wollen sie vor allem von ihren eigenen krummen Geschäften und überrissenen Gebühren ablenken. Die Opfer sehen sich durch diese Aussagen in ihren Feindbildern bestätigt, es entsteht eine gefährliche Solidarität.

Empfehlenswert ist auch, Privates und Geschäftliches konsequent zu trennen. Wer es vermischt, gefährdet nicht nur sein Geld, sondern auch Freundschaften. ■

AM TELEFON



Zu jung für eine Anti-Falten-Creme

«Hat man Ihnen auch schon mal ein Runzeln-Kit zugeschickt, ohne dass Sie es bestellt haben?», fragt eine Abonentin aus Biel am Beobachter-Beratungstelefon. «Runzeln-Kit? Was meinen Sie damit?», frage ich zurück. «Ja, halt diese Cremes gegen Falten.» Ein solches Anti-Falten-Set habe sie per Post erhalten. Die Firma aus dem Welschland verlange nun 260 Franken dafür. «Sie können sich vorstellen, wie ich mich aufgeregt habe.»

Wegwerfen oder benutzen?

«Ich verstehe Ihren Ärger. Aber Sie müssen die Rechnung nicht bezahlen. Sie sind nach Gesetz nicht einmal verpflichtet, unbestellte Ware zurückzusenden», sage ich und erkläre weiter: «Nur wenn die Cremes offensichtlich irrtümlich zugesandt wurden, müssen Sie den Absender benachrichtigen. Am besten fordern Sie die Firma auf, das Paket innert zehn Tagen abzuholen.» «Das habe ich alles schon getan», sagt die Anruferin. Doch die Firma habe bis heute auf ihre zwei eingeschriebenen Briefe nicht reagiert. «Gut, dann müssen Sie die Cremes nicht weiter aufbewahren. Sie sind frei zu entscheiden, ob Sie sie wegwerfen oder verschenken. Oder noch besser: Sie können die Cremes sogar selber brauchen, ohne etwas dafür bezahlen zu müssen!» Sogleich bereue ich meine Antwort – denn aus dem Hörer schallt: «Sind Sie wahn-sinnig? Ich habe doch dieses Anti-Falten-Zeugs noch gar nicht nötig!»

Michael Krampf