

Finanzrisiken landen am Ende immer bei dir

[Speaker 2]

Stell dir vor, es ist das Jahr 1965. Ein 47-jähriger Rechtsanwalt in Frankreich macht das, was er für das beste Geschäft seines Lebens hält.

[Speaker 1]

Ja, diese Geschichte ist wirklich der absolute Wahnsinn.

[Speaker 2]

Absolut, oder? Also, er kauft einer 90-jährigen Frau ihre Wohnung ab. Der Deal lautet dabei, er zahlt ihr keinen festen Kaufpreis auf einmal, sondern eine monatliche Rente von 2.500 Francs. Und zwar bis sie stirbt.

[Speaker 1]

Er dachte sich da wahrscheinlich, okay, diese Summe muss ich vielleicht noch zwei, maximal drei Jahre zahlen. Eine absolut sichere **Wette**.

[Speaker 2]

Genau das dachte er. Was er aber nicht ahnte, diese Frau hieß Jeanne Calment. Sie lebte einfach noch weitere 32 Jahre und wurde unglaubliche 122 Jahre alt.

[Speaker 1]

Und der Anwalt selbst ist ja sogar ein Jahr vor ihr gestorben. Seine Witwe musste die Zahlungen dann noch weiterführen. Richtig.

[Speaker 2]

Am Ende kostete die Wohnung ein Vielfaches ihres eigentlichen Wertes. Und diese Geschichte ist nicht nur eine witzige Anekdote. Sie offenbart eigentlich den Kern eines Systems, dem wir alle fast blind vertrauen.

[Speaker 1]

Genau. Und deshalb tauchen wir heute tief in drei völlig unterschiedliche Säulen unserer Finanzen ein. Aktien, Lebensversicherungen und Bankberatungen.

[Speaker 2]

Die Basis dafür bilden extrem entlarvende Analysen aus einem Geldspezial der Zeit, genauer gesagt der Ausgabe 44 aus dem Jahr 2012. Wir wollen heute herausfinden, wie diese Mechanismen funktionieren.

[Speaker 1]

Und wenn wir hinter die Kulissen schauen, entdecken wir da ein verstecktes, ziemlich **perfides** Muster.

[Speaker 2]

Richtig. Nämlich wie die Finanzindustrie systematisch versucht, das ultimative Risiko immer weiter nach unten durchzureichen. Bis es ganz am Ende bei dir landet.

[Speaker 1]

Und genau deshalb ist dieser Blick hinter die Zahlen so entscheidend. Die Erzählungen, mit denen uns diese Produkte verkauft werden, haben oft herzlich wenig mit der mathematischen oder juristischen Realität zu tun.

[Speaker 2]

Ja, es geht um Psychologie, um Haftungsvermeidung und vor allem um die Frage, wer eigentlich den **Puffer** hat, wenn die Dinge schief gehen. Lass uns das mal **aufdröseln** und mit dem emotionalsten Thema anfangen. Der Aktie.

[Speaker 1]

Oh ja, die gute alte Aktie. Die komplizierte Affäre, wie sie in den Quellen so passend genannt wird.

[Speaker 2]

Genau. Einer der Artikel formuliert das Verhältnis zur Aktie wie einen ehrlichen, schmerzhaften Brief an einen unberechenbaren Ex-Partner.

[Speaker 1]

Das trifft es eigentlich perfekt.

[Speaker 2]

In den späten 90ern und frühen 2000ern gab es ja diese bedingungslose Liebe, diese völlige Euphorie. Jeder kaufte Aktien. Dann kam der harte Absturz.

Und jetzt stehe ich vor einer Statistik des Deutschen Aktieninstituts, dem DAI. Die melden für das

erste Halbjahr 2012 plötzlich einen Anstieg der Aktionäre und Aktienfondsbesitzer um 17,1 Prozent. Wie kann das sein?

Rennen die Leute massenhaft zurück in diese toxische Beziehung?

[Speaker 1]

Da müssen wir uns die Methodik dieser Statistik mal ganz genau ansehen. Denn die nackte Zahl ist hier extrem trügerisch. Das DAI zählt hier nicht nur Menschen, die morgens aufstehen und aktiv eine Einzelaktie kaufen.

[Speaker 2]

Okay, was ist da noch drin?

[Speaker 1]

Da fließen auch ganz viele indirekte Anlagen rein, Fonds, breite Portfolios. Wenn man nämlich diejenigen fragt, die ganz nah an den täglichen Entscheidungen der Privatanleger dran sind, sieht das Bild völlig anders aus.

[Speaker 2]

Hast du da ein Beispiel?

[Speaker 1]

Ja, Daniel Schneider zum Beispiel. Der verantwortete damals beim Discount-Broker Comdirect das Massengeschäft. Und der sagte ganz klar, dass von einem neuen Boom absolut nichts zu spüren war.

[Speaker 2]

Krass.

[Speaker 1]

Seine Plattform ist ja genau für solche selbstbestimmten Anleger gemacht, aber die Kunden hielten sich extrem zurück. Schneider zweifelte sogar öffentlich an, ob das überhaupt der richtige Zeitpunkt für ein neues Rendezvous mit der Aktie sei.

[Speaker 2]

Das heißt, diese 17% Zuwachs sind gar keine neue, innige Liebe zur Aktie, sondern eigentlich eher eine Verzweiflungstat?

[Speaker 1]

Exakt. Franz-Josef Leber vom DAI gibt ja in den Quellen selbst zu, dass dieser Anstieg wohl aus einem schlichten Mangel an Alternativen resultierte.

[Speaker 2]

Ja gut, wenn die sichere Staatsanleihe nach Inflation praktisch Minuszinsen bringt, schreiben die Leute nachts um drei aus reiner Langeweile wieder dem unberechenbaren Ex. Einfach, weil das Sparbuch noch deprimierender ist.

[Speaker 1]

Das ist genau der Mechanismus. Es ist Flucht, keine Überzeugung. Und das große Problem ist, dass viele Anleger immer noch mit völlig veralteten Ratschlägen von vor 20 Jahren an den Markt gehen.

[Speaker 2]

Du meinst dieses klassische Buy and Hold. Also einmal Aktien kaufen, ewig liegen lassen und irgendwann reich in Rente gehen.

[Speaker 1]

Genau das. Das funktioniert so heute einfach nicht mehr. Die Analysen zeigen ganz klar, dass jemand, der beispielsweise 10 Jahre lang bis 2012 stur auf den breiten Aktienmarkt gesetzt hat, unter dem Strich eine Nullrendite erwirtschaftete.

[Speaker 2]

Wahnsinn. 10 Jahre für nichts.

[Speaker 1]

Ja, die Zeit allein heilt an der Börse eben nicht alle Wunden. Wer stur an der Illusion festhält, eine historische Durchschnittsrendite von 8% sei so eine Art Naturgesetz, der ignoriert die massiv gestiegene Volatilität der Märkte.

[Speaker 2]

Und diese Volatilität, also diese ständige Auf und Ab, das macht uns ja auch psychologisch völlig fertig. Die Allianz hat dazu Daten ausgewertet und festgestellt, dass unsere allererste Erfahrung mit Aktien unsere Risikobereitschaft für den Rest unseres Lebens prägt.

[Speaker 1]

Das ist ein enorm wichtiger Punkt.

[Speaker 2]

Wer am Anfang direkt Geld verliert, fasst nie wieder Vertrauen. Das sitzt so tief, dass diese Menschen den Aktienmarkt danach meiden wie der Teufel das Weihwasser. Selbst dann, wenn es rational gesehen schlau wäre, wieder einzusteigen.

[Speaker 1]

Unser Gehirn ist da einfach fehlverdrahtet. Verluste werden deutlich stärker gewichtet als Gewinne. Um an der Börse zu überstehen, wird Anlegern daher heute zu einer, und so steht es im Artikel, abgeklärten Freundschaft Plus geraten.

[Speaker 2]

Abgeklärte Freundschaft Plus. Ich tue mich mit diesem Begriff ehrlich gesagt extrem schwer.

[Speaker 1]

Wieso?

[Speaker 2]

Das klingt für mich wie ein total höflicher Euphemismus. Man sagt dem Privatanleger damit doch eigentlich, geh ruhig weiter ins Casino, aber spiel bitte verantwortungsbewusst.

[Speaker 1]

Mhm.

[Speaker 2]

Währenddessen haben die großen Player ein riesiges Sicherheitsnetz. Große institutionelle Anleger, Versicherungen zum Beispiel, die werden vom Gesetzgeber systematisch auf Abstand zur Aktie gehalten.

[Speaker 1]

Das stimmt, ja.

[Speaker 2]

Denen wird vorgeschrieben, nur einen ganz bestimmten Bruchteil ihres Kapitals in solche riskanten Papiere zu stecken. Weil es schlichtweg zu gefährlich ist.

[Speaker 1]

Ja.

[Speaker 2]

Wenn also die absoluten Profis gesetzlich vor ihren eigenen Entscheidungen geschützt werden müssen, warum zur Hölle soll ich als kleiner Privatanleger glauben, dass ich das im Alleingang managen kann?

[Speaker 1]

Das ist in der Tat ein riesiger Widerspruch in unserem System. Wenn wir das mit dem Großen Ganzen verbinden, sehen wir, dass dem Privatanleger die volle Eigenverantwortung für Schwankungen **aufgebürdet** wird. Schwankungen, die selbst für Profis untragbar sind.

[Speaker 2]

Und wie soll man sich dann als Einzelner verhalten?

[Speaker 1]

Man muss sich informieren, feste Grenzen setzen, Verlustängste ablegen und vor allem, das ist das Wichtigste, das Risiko streuen. Gelegentliches Fremdgehen mit anderen Anlageklassen ist ausdrücklich erwünscht. Zum Beispiel mit ETFs.

[Speaker 2]

Ah, okay.

[Speaker 1]

Ein ETF ist ja im Grunde wie ein großer Korb, in dem man hunderte verschiedene Aktien packt. Wenn ein Unternehmen in diesem Korb pleite geht, fangen die anderen den Verlust auf. Das **dämpft** diese extremen Ausschläge **ab**.

[Speaker 2]

Verstehe. Aber trotzdem sucht die menschliche Natur ja eigentlich nach einem Ausweg. Wenn die Aktie bedeutet, dass ich diese Schwankungen allein ertragen muss, sehnen wir uns natürlich nach Sicherheit.

[Speaker 1]

Richtig. Und womit wir wieder bei Jeanne Calment und der 122-jährigen Französin wären.

[Speaker 2]

Genau. Wenn die Aktie der unberechenbare Ex ist, ist das hier der absolute Gegenentwurf, die Lebensversicherung. Aber wie funktioniert das hinter den Kulissen, ohne dass die Versicherung wie der Anwalt von Frau Calment in den Ruin getrieben wird?

[Speaker 1]

Das Schlüsselwort hier, das auch Markus Faulhaber, der damalige Chef der Allianz Lebensversicherung, in den Quellen nennt, ist der Risikoausgleich im Kollektiv.

[Speaker 2]

Risikoausgleich im Kollektiv, okay.

[Speaker 1]

Der Anwalt drückt ja das Langlebigkeitsrisiko einer einzelnen Person. Das ist purer wirtschaftlicher Selbstmord. Weil der Zufall dazu 100 Prozent zuschlagen kann.

[Speaker 2]

Man weiß ja nie, wen es trifft.

[Speaker 1]

Eben. Eine Versicherung bündelt aber Millionen von Menschen. Sie stützt sich eiskalt auf das Gesetz der großen Zahlen.

[Speaker 2]

Das ist also wie ein gigantischer Kollektiverpuffer. Alle werfen jeden Monat ihr Geld in einen riesigen Topf. Ich als Einzelner weiß nicht, ob mein Erspartes bis zu meinem 90.

oder 100. Lebensjahr reicht.

[Speaker 1]

Das musst du auch gar nicht wissen.

[Speaker 2]

Aber die Versicherungsmathematiker sind quasi die Türsteher, die aufpassen, dass die Party nicht pleite geht. Die kennen die Sterbetafeln und die exakte Durchschnittslebenserwartung der gesamten Gruppe.

[Speaker 1]

Ganz genau. Die können mit einer fast schon unheimlichen Präzision berechnen, wie viel Geld in jedem einzelnen Jahr aus diesem Topf abfließen wird. Okay, das leuchtet ein.

Einfach ungenutzt auf irgendeinem Girokonto herum. Die Versicherungen nehmen diese Milliarden und streuen sie extrem breit.

[Speaker 2]

Wie beim ETF, nur in noch viel größerem Maßstab.

[Speaker 1]

Ja, so ähnlich. Da sie wissen, dass sie einen großen Teil des Geldes erst in Jahrzehnten auszahlen müssen, können sie in sehr langfristige, stabile Dinge investieren. Infrastrukturprojekte, Immobilien, absolut sichere Anleihen.

Wenn ein Bereich kriselt, gleichen die anderen das aus.

[Speaker 2]

Das ergibt mathematisch total Sinn. Aber wenn man mal einen Schritt zurücktritt und genauer darüber nachdenkt, hat das doch einen extrem makaberen Beigeschmack.

[Speaker 1]

Inwiefern?

[Speaker 2]

Naja, das ganze System ist doch letztlich nur eine gigantische Wette darauf, dass ein ausreichend großer Teil von uns eben nicht so alt wird wie Jean Calment. Wer früher stirbt, subventioniert mit seinem angesparten Geld doch unfreiwillig die Renten derer, die besonders lange leben, oder?

[Speaker 1]

Aus der reinen Sicht des Individuums kann man das durchaus so interpretieren, ja. Aber aus Sicht des Systems ist das schlichtweg die Definition von Solidarität. Oder eben Risikoausgleich.

[Speaker 2]

Okay.

[Speaker 1]

Niemand weiß im Voraus, auf welcher Seite der Statistik erlanden wird. Du kaufst dir mit deinen

Beiträgen nicht die Garantie auf ein langes Leben. Du kaufst dir die absolute Gewissheit, dass dir im Falle eines langen Lebens niemals das Geld ausgeht.

Es ist das organisierte Aushebeln des persönlichen Risikos durch Mathematik.

[Speaker 2]

Wow, okay. Wir haben jetzt also die beiden Extreme gesehen. Den einsamen volatilen Kampf mit der Aktie und das sichere Untertauchen in der Masse bei der Versicherung.

[Speaker 1]

Genau.

[Speaker 2]

Wenn wir uns nun entscheiden wollen, wie wir unser Geld verteilen, holen wir uns ja meistens Hilfe. Wir gehen zur Bank. Und hier wird es wirklich interessant.

Unser drittes Dokument zeigt nämlich, dass der vermeintliche Schutzschild bei der Bankberatung eine gewaltige Illusion ist.

[Speaker 1]

Lass uns über die Beratungsprotokolle sprechen. Das ist faszinierend. Ein Mechanismus, der eigentlich eingeführt wurde, um den Kunden nach schweren Anlageskandalen zu schützen.

[Speaker 2]

Seit 2010 zwingt der deutsche Gesetzgeber Banken ja dazu, jede Beratung streng zu protokollieren. Eingeführt hat das damals die Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner. Ab 2013 gilt das sogar auch für freie Finanzberater.

[Speaker 1]

In der Theorie klingt das auch fantastisch. Der Berater muss deine finanzielle Situation erfassen, aufschreiben, welches Risiko du tragen kannst und schriftlich begründen, warum exakt dieses Produkt perfekt für dich ist. Am Ende bekommst du das Papier mit nach Hause.

[Speaker 2]

Der Bundesverband Deutscher Banken, also der BDB, vertreten durch Michael Kemmer, lobt dieses Gesetz in den Quellen in den höchsten Tönen. Er nennt es einen riesigen Schritt für die Transparenz.

[Speaker 1]

Ja, die Banken loben das sehr gerne. Aber die Praxis sieht völlig anders aus. Der Verbraucherschützer Nils Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg hat das mal empirisch untersucht.

[Speaker 2]

Was genau hat er gemacht?

[Speaker 1]

Er hat Testkunden losgeschickt. Die haben inkognito 50 verschiedene Anlageberatungen bei Banken durchlaufen. Und das erschütternde Ergebnis, in jeder fünften Beratung, also in 20 Prozent der Fälle, gab es überhaupt kein Protokoll.

[Speaker 2]

Gar keins?

[Speaker 1]

Gar keins. Und selbst wenn es eins gab, in nicht einem einzigen der 50 Fälle, wurde die Risikobereitschaft des Kunden korrekt und vollständig dokumentiert.

[Speaker 2]

Das darf doch nicht wahr sein.

[Speaker 1]

Doch, es kommt noch schlimmer. In 71 Prozent der Fälle fehlten jegliche Angaben dazu, welche Provisionen der Berater für den Verkauf eigentlich kassiert.

[Speaker 2]

Also was bedeutet das alles? Das ist doch so, als würde man bei einem neuen Software-Update blind die AGBs abnicken. Man liest nichts, scrollt runter und drückt auf Akzeptieren.

[Speaker 1]

Der Vergleich passt ziemlich gut.

[Speaker 2]

Nur, dass man hier in der Bank unbewusst unterschreibt, dass die Bank im Schadensfall fein raus ist. Nauhauser zeigt ja auf, dass Berater absichtlich extrem schwammige Begriffe verwenden.

[Speaker 1]

Ja, das ist die gängige Taktik.

[Speaker 2]

Da steht dann nicht, der Kunde verkraftet einen Verlust von 2.000 Euro. Da kreuzen Sie an, der Kunde habe eine, Zitat, Toleranz gegenüber geringen bis mäßigen Kursschwankungen.

[Speaker 1]

Genau, gering bis mäßig.

[Speaker 2]

Was heißt mäßig? Das ist ein reiner **Gummibegriff**. Und als Begründung für den Fonds schreiben Sie einfach rein, weil das Produkt zum Kunden passt.

Verwandelt ein Gesetz, das eigentlich mich schützen sollte, die Berater nicht einfach in juristische **Entfesselungskünstler**?

[Speaker 1]

Das Faszinierende daran ist ja, dass sich die Intention des Gesetzes hier komplett ins Gegenteil umdreht. Das Protokoll schützt nicht den Anleger vor falscher Beratung, es schützt die Bank vor dem Anleger. Wahnsinn!

Anwalt Wolf Bussian, der viele geprellte Anleger vertritt, prognostizierte **in den Quellen**, dass die Klagewelle gegen diese Protokolle erst Jahre später anrollen wird.

[Speaker 2]

Warum erst später?

[Speaker 1]

Weil Anlageprodukte komplex sind. Wenn da Probleme auftauchen, bemerkst du das erst nach drei bis zehn Jahren. Erst wenn das Geld wirklich weg ist, gehst du vor Gericht.

Und dann? Dann zieht die Bank lächelnd das Protokoll aus der **Schublade** und sagt, Moment mal, hier ist Ihre Unterschrift. Sie haben noch bestätigt, dass Sie mäßige Schwankungen tolerieren.

Das Protokoll ist zur Ritterrüstung der Banken geworden.

[Speaker 2]

Aber wenn ein Gesetz der Massen missbraucht wird, wo bleibt dann die Kontrolle? Wir haben doch in Deutschland die BaFin, die Finanzaufsicht. Die müssen doch merken, dass in diesem Protokoll nur **Ausreden** stehen.

[Speaker 1]

Hier stoßen wir auf die strukturellen Grenzen von Behörden. Die BaFin führt zwar ein Beschwerderegister, aber sie ist letztlich eine Papierbehörde. Sie prüft das bedruckte Papier, das ihr vorgelegt wird.

[Speaker 2]

Das heißt, wenn das Formular hübsch ausgefüllt ist, ist alles gut?

[Speaker 1]

Exakt. Wenn überall ein **Häkchen** sitzt, ist für die BaFin die Welt in Ordnung. Sie saß ja nicht mit im Raum, sie weiß nicht, ob ein aufklärendes Gespräch stattgefunden hat.

[Speaker 2]

Das ist doch absurd. Warum schickt die BaFin dann nicht selbst verdeckte Testkunden in die Banken, so wie Nils Nauhauser das gemacht hat?

[Speaker 1]

Tja, dieses sogenannte Mystery Shopping durch den Staat wurde tatsächlich gefordert. Aber es scheiterte an etwas ganz Typischem, dem Datenschutz.

[Speaker 2]

Bitte was?

[Speaker 1]

Viele Bedenken, ob der Staat überhaupt verdeckt gegen Bankberater ermitteln darf. Seit 2011 lagen diese Pläne auf Eis. Man kann also sagen, der Schutz der Anleger scheiterte am Schutz der Daten der Berater.

[Speaker 2]

Das fasst die Absurdität dieses Systems perfekt zusammen. Sag mal, gibt es bei diesem ganzen Protokoll-Wahnsinn eigentlich auch nur einen einzigen echten Vorteil für uns Kunden?

[Speaker 1]

Tatsächlich ja. Aber der ist völlig unbeabsichtigt. Er entspringt reiner bürokratischer Überlastung.

Erzähl! Es gibt auf dem Markt hochriskante Finanzprodukte, sogenannte Swaps. Das sind unfassbar komplexe Wetten zwischen Banken, deren Mathematik kaum einer versteht.

Wenn ein Berater einem Privatkunden so etwas andrehen will, zwingt ihn das Protokollgesetz dazu, jedes noch so kleine Detailrisiko minutiös aufzuschreiben. Das ist für die Berater ein derartiger Albtraum an Papierkram, das sie schlichtweg aufgegeben haben. Sie verkaufen diese toxischen Produkte im Massengeschäft fast gar nicht mehr.

[Speaker 2]

Bürokratie rettet uns durch die Faulheit der Berater. Eine paradoxe Marktbereinigung.

[Speaker 1]

Kann man so sagen, ja.

[Speaker 2]

Wenn wir das alles jetzt mal zusammenfassen, was heißt das für uns? Wir müssen echt lernen, Grenzen zu setzen. Bei Aktien sollten wir eine abgeklärte Freundschaft anstreben, keine blinde Liebe.

Und auf ETFs setzen. Richtig. Bei Versicherungen profitieren wir von der Masse und der Mathematik.

Aber bei der Bankberatung dürfen wir uns auf keinen Fall von bürokratischem Papier **einlullen** lassen.

[Speaker 1]

Genau das ist der Punkt. Die Berater unterschreiben am Ende für ihre eigene Sicherheit, nicht für deine. Eigenverantwortung ist der einzige echte Schutz, den du hast.

[Speaker 2]

Ein starkes Fazit. Hast du noch einen letzten Gedanken für unsere Hörer?

[Speaker 1]

Ja, denk mal darüber nach, wenn institutionelle Anleger per Gesetz vor Aktienrisiken geschützt werden und Banken durch Protokolle ihr Haftungsrisiko auf Null minimieren, bedeutet das dann nicht, dass in unserem gesamten Finanzsystem das tatsächliche Risiko am Ende immer ganz unten beim einzelnen Privatanleger abgeladen wird?

[Speaker 2]

Das ist ein heftiger Gedanke.

[Speaker 1]

Denk mal genau daran, wenn du das nächste Mal etwas in der Bank unterschreibst.

[Speaker 2]

Das werde ich definitiv tun. Und ihr solltet das auch auf dem Schirm haben. Danke, dass du uns auf dieser tiefen Analyse begleitet hast und bis zum nächsten Mal.