

Eine der sieben Todsünden - Die Gier

13.03.2009, 11:44 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *proConcept AG*

Das Ansehen der Finanzberater hat gelitten. In der letzten Zeit wird die Bezeichnung für Banker häufig mit „Gangster“ gemixt und raus kommt der Bankster, dessen Seriosität gleich null ist und der nur auf den eigenen Profit aus ist.

Doch warum ist das so? Werden sie alle von der Gier getrieben? Jens Heidenreich, Direktor der proConcept AG, sagt: „Schuld ist einzig und allein die provisionsgetriebene Beratung. Der Berater oder auch die Bank verdient pro Abschluss mehrere Hundert oder sogar Tausend Euro, egal wie sinnvoll das Produkt für den Kunden letztendlich ist. Dieses Provisionssystem muss weg. Die Kunden wären dann viel besser vor sogenannten „seriösen“ Beratern geschützt, die eigentlich nur an den eigenen Geldbeutel denken.“

Eine große deutsche Bank warb in den 1990er Jahren mit dem Slogan „Vertrauen ist der Anfang von allem“, dieser Spruch passt wunderbar zum Thema. Denn das Vertrauen ist sprichwörtlich den Bach runtergegangen. Die Politiker fordern nun strengere Regeln für Bankberatungsgespräche. So sollen Protokolle geführt werden, damit der Kunde etwas Schriftliches in der Hand hat, um im Falle einer Falschberatung leichter Schadenersatz verlangen zu können, schreibt die Süddeutsche Zeitung in dem Artikel „Falscher Anreiz“.

Allerdings hat nicht nur die Gier der Akteure aus der Finanzbranche die derzeitige Krise ausgelöst. Die Gier der Gesellschaft hat auch ihr übrigens dazu beigetragen. Viele Verbraucher nahmen hohe Kredite auf, die oft nicht zurückgezahlt werden konnten. In der Hoffnung auf hohe Rendite und Reichtum kauften sie riskante Finanzprodukte, die sie nicht durchschauen konnten, so die SZ weiter. Doch so einfach kann die Schuld nicht auf die Schultern des kleinen Mannes geladen werden. Denn oft war es in der Vergangenheit auch so, dass die Bankangestellten ihre Kunden einfach darauf angesprochen haben, dass sie keine clevere Geldanlage haben- sie sollten doch dafür Produkt X oder Y abschließen. So haben zum Beispiel viele Leute in Lehman-Zertifikate investiert und das Geld ist jetzt zu einem Großteil weg.

„Die Vorschläge aus der Politik gehen daher in die richtige Richtung“, so Jens Heidenreich weiter. „Einerseits würden die Berater spätestens bei der schriftlichen Fixierung des Gespräches noch einmal überdenken, ob sie den Kunden auf wirkliche alle Bedenken hingewiesen haben. Und Andererseits können Richter nachvollziehen, ob eine Falschberatung stattgefunden hat, oder nicht. Daher muss Transparenz eines der obersten Gebote sein.“

Nur ein Problem bleibt noch: die Provisionen. Zurzeit werden die Anlageberater dazu verleitet, soviel wie möglich nicht lohnenswerte Produkte an den Mann zu bringen, denn das wird mit Provisionen oder Jahresbonuszahlungen vergütet. Die SZ bestätigt unsere Meinung, dass die Berater endlich anfangen sollen, langfristig zu denken. Wenn sie die Abschlussprovisionen erst nach einigen Jahren bekommen würden, dann wäre das Problem von vornherein gelöst.

Das Fazit ist also: Jeder sollte seine Vermögensangelegenheiten zur Chefsache erklären und diese damit selbst in die Hand nehmen und sich vor Vertragsabschluss über alle eventuellen Risiken ausführlich informieren.

Die proConcept AG vertritt als Prozessfinanzierer die Interessen von mehr als 50.000 Menschen. Die Gesellschaft übernimmt ausschließlich die Finanzierung und Durchsetzung von Ansprüchen aus sogenannten Streuschäden. Sie setzt diese in Einzel- oder Sammelverfahren gemeinsam mit auf die jeweiligen Rechtsgebiete spezialisierten Rechtsanwaltskanzleien ohne finanzielle Risiken für den Einzelnen durch.

News-ID: 290956 • Views: 852 (Stand: 04.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/290956/Eine-der-sieben-Todsuenden-Die-Gier.html>