

Bei Anruf Geldbörse zuhalten



Trend: Betongeld

Bevorzugt nach Feierabend rufen sie unangekündigt an, die professionellen Telefonverkäufer. Ihr Ziel: Den Anleger so geschickt zu überrumpeln, dass er Geld für angeblich lukrative Finanzgeschäfte locker macht. Oder bis er sich wenigstens auf den Besuch eines "Anlageberaters" einlässt. "Als Türöffner wirken meist die Zauberworte

Steuervorteil, Super-Rendite oder Altersvorsorge", berichtet Peter Lischke, Rechtsexperte von Stiftung Warentest in Berlin. Dubiose Kaltanrufe (Cold Calling), die generell verboten sind, haben momentan wieder Hochkonjunktur.

"Die Abzocke unbedarfter und unerfahrener Anleger in diesen harten Zeiten hat System. Das brummt", berichtet Lischke. Selbst misstrauische Menschen scheinen empfänglich für die Gewinnversprechen am Telefon zu sein. Wer sich auf die meist riskanten Geldgeschäfte einlässt, hat seinen Einsatz schon so gut wie verloren, mahnt auch Hartmut Strube von der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen zur Vorsicht.

Breites Angebot

Und was die hartnäckigen "Anlageprofis" nicht alles schon beim ersten Anruf zu bieten haben: Da werden Steuersparmodelle jeder Art angepriesen, Erwerbermodelle und andere unrentablen Immobilienkäufe, geschlossene Immobilienfonds, Wertpapiere bis hin zu hochriskanten Börsentermingeschäften.

Zur Anlage beschwätzt

"Menschen, die nie etwas mit der Börse zu tun hatten, lassen sich von geschulten Telefonverkäufern so lange beschwätzen, bis sie dann tatsächlich einwilligen, auf steigende Kurse im Kaffeehandel zu spekulieren", erläutert Lischke die Masche. Oder auf sinkende Ölpreise zu Zeiten des Irak-Kriegs. Doch selbst wenn der Markt gut läuft, macht der gutgläubige Anleger meist keine Gewinne. Der Vermittler kassiert für seine Dienste gern so hohe Gebühren, dass nicht viel übrig bleibt. "Da kann man schnell 100.000 Euro und mehr verlieren", weiß der Berliner Fachmann für den Grauen Kapitalmarkt.

Trend: Betongeld

"Der momentane Verkaufrenner beim Cold Calling sind aber Anlagen in Betongeld, also Immobiliengeschäfte aller Art", erzählt Lischke weiter. Neben der Aussicht, Steuern zu sparen, würden Interessenten zusätzlich mit der "Sicherheitskomponente" geködert. Doch die Hoffnung auf schnelle, sichere Renditen sind in der Regel trügerisch. Bis zu 40 Prozent des Anlagevolumens von schätzungsweise 50 Milliarden Euro pro Jahr wanderten in die Taschen der betrügerischen Anbieter und dubiosen Vermittler, so das Fazit des Düsseldorfer Verbraucherschützers. Die Geprellten hätten im Nachhinein kaum Chancen, ihr Geld wiederzusehen.

Gleich auflegen statt beschwätzen lassen

Wer nach Feierabend einen Überraschungsanruf bekommt, sollte sich daher in keinem Fall in ein Gespräch verwickeln lassen. Auch nicht mit Verweis auf gemeinsame Bekannte oder die vorausgegangene Teilnahme an Umfragen. "Ein telefonischer Erstkontakt mit angeblichen Finanzberatern ist immer unseriös", so Lischkes. Und ungesetzlich: Unaufgeforderte Telefonate zu gewerblichen Zwecken sind wettbewerbswidrig und deshalb komplett verboten. Seröse Firmen werben nicht auf diese Weise. Auch höfliche Naturen sollten rigoros den Hörer auflegen, wenn sie von Kaltanrufen belästigt würden, empfiehlt Strube.

Niemals Einladen

Der Versuch, sich mit der Einwilligung in den Hausbesuch eines "Beraters" den lästigen Anrufer vom Hals zu schaffen, sei die falsche Strategie. "Das ist eine Zusatzgefährdung. Denn sitzen die Profis erst einmal beim Laien im Wohnzimmer, kann man ihnen gar nicht mehr entfliehen", berichtet Strube.

Wer mithelfen will, Cold Calling-Geschäften einen Riegel vorzuschreiben, sollte Notizen machen, den Namen der Firma erfragen und dann die Verbraucherzentralen vor Ort oder ihren Bundesverband (vzbv) in Berlin informieren.

Dienstleistungen