

Finanzkolumne „Über Ihr Geld“

Fragwürdige Renditeversprechen

Schweizer Banken möchten mit Ausländern eigentlich nichts mehr zu tun haben – wenigstens nicht bei einem Wohnsitz in Europa. Und das gilt sogar für Millionen von Schweizern, die im Ausland leben. Bislang wurden schon Tausende von Konten geschlossen. Jetzt werden neue Kunden von einigen Banken gar nicht mehr akzeptiert, auch wenn es sich bei den Einlegern um Personen mit versteuertem Einkommen handelt.

Dabei gibt es gute Gründe, ein Konto in der Schweiz zu haben: der feste Schweizer Franken, eine regionale Streuung, eine Kontoverbindung im EU-Ausland und ein Bank-Schließfach, das nur Kunden mit einem Bankkonto erhalten.

Aber es gibt auch Auswege, wenn einem das Konto gekündigt wird, oder bei einer anderen Bank die Kontoeröffnung abgelehnt wird: die Empfehlung durch einen Alt-Kunden und/oder einen zugelassenen Finanzberater. Aber wenn es nur um die Streuung im Währungsbereich geht: Schweizer Franken können Sie auch auf Währungskonten bei den meisten deutschen Banken halten. Und neuerdings sind auch ausländische Devisen bis zu 100.000 Euro Gegenwert vom Versprechen der Einlagensicherung erfasst.

Nach Haben-Zinsen brauchen Sie eigentlich nicht zu fragen (es gibt sie noch für Jugend- und Alterssparkonten). Fragen Sie vielmehr nach Strafzinsen, die Ihnen von Ihrem Konto abgezogen werden. Eine Schweizer Großbank berechnet mittlerweile 3 Prozent und nennt diesen Negativzins euphemistisch Guthabengebühr. Es wird zu einem kostspieligen Privileg, Geld zu besitzen. Andersherum: Manche Schweizer Bank zahlt mittlerweile sogar Zinsen an Sie, wenn Sie sich dort Geld leihen ...

In Zeiten der Niedrig-, Null- und Negativzinspolitik boomen wieder die Anlageangebote mit hohen

„ In Zeiten der Niedrig-, Null- und Negativzinspolitik boomen die Anlageangebote mit hohen Zinsversprechen.

Zinsversprechen: „12 Prozent Rendite und mehr“ mit Kautschuk, „9 Prozent Rendite“ mit Palmöl. Gesunder Menschenverstand ist auch hier gefragt. Wenn die Anlage wirklich sicher ist, könnten sich die Initiatoren Geld von der Bank leihen und sich den Gewinn selbst einstreichen – statt teure Inserate zu schalten und Vermittlerprovisionen zu zahlen.

Ganz pfiffige Amerikaner haben es vorexerziert, wie man es nicht machen sollte. Sie haben sich von einem afrikanischen Staat einen Banking Passport besorgt und mit dieser Identität Konten zum Beispiel in Dänemark errichtet. Es kam, wie es kommen musste: Regierungswechsel in besagtem afrikanischen Land, und nach Ablauf von fünf Jahren gab es keinen gültigen neuen Pass mehr. Aber den verlangte die Bank bei neuen Ein- und Auszahlungen. Sprich: Die neunmalklugen Amerikaner wollen sich in ihrer Heimat nicht offenbaren, und an ihre Einlagen in Kopenhagen kommen sie nicht mehr heran. Ob die Banken diese Millionenvermögen jetzt als „verstecktes Eigenkapital“ behandeln?

Geschätzt fünfzig Millionen Euro jährlich investieren Banken und Finanzinstitute zum Bewerben von Finanzprodukten. Können Sie sich vorstellen, wer das letztlich zahlt? Sie als Kunde, der statt Aktien den Banken selbstgestrickte Bankprodukte abkauft, die sich bei näherem Hinsehen als Wetten zwischen der Bank und Ihnen erweisen. Wetten, bei denen die Bank die Regeln zu ihren eigenen Gunsten bestimmt hat ...



Hans-Peter Holbach ist Herausgeber des im 43. Jahrgang erscheinenden Informationsdienstes **Geldbrief** www.geldbrief.com und Chefredakteur beim Vertraulichen **Schweizer Brief** www.vertraulicher.com