

Finanzexperte Alain Lauber empfängt Kunden auch in seinem Home-Office.



«Banken wollen vor allem für sich Ertrag erwirtschaften»

Konsumentenschützer Alain Lauber schaut den Banken auf die Finger, damit die Kunden die ihrigen nicht verbrennen. Der Experte spricht offen über unseriöse Praktiken im Finanzsektor.

Interview und Fotos: Dominique Zahnd

Regio aktuell: Was ist Ihre früheste Erinnerung im Zusammenhang mit Banken?

Alain Lauber: Ich hatte als Kind ein Sparkässeli. Nach Weihnachten haben wir meinen Sparbatzen immer auf mein Kantonalbank-Konto einbezahlt. Der Schalter, das Geld hin und her schieben – das hat mich fasziniert. Darum habe ich später eine Lehre bei einer Bank gemacht.

Doch irgendwann hatten Sie genug von dieser Welt. Warum?

Mir wurde der Verkaufsdruck zu gross. Die Bank will, dass ein Kundenberater vor allem Fonds und andere Produkte verkauft, die der Bank Ertrag bringen. Das gefiel mir nicht mehr.

Was bemängeln Sie noch an den Banken? Sind diese zu unpersönlich?

Im Gegenteil, die Banken legen viel Wert auf Äusserlichkeiten. Man wird könig-

lich empfangen, in Anzug und Krawatte. Aber das ist nur Augenwischerei, denn der Inhalt stimmt oft nicht. Es werden falsche Renditen versprochen und Gebühren verheimlicht oder verniedlicht.

Tragen Sie heutzutage als Konsumentenschützer keine Krawatten mehr bei Ihren Beratungsgesprächen?

Seit ich meinen Job vor vier Jahren bei der Raiffeisenbank gekündigt habe, hatte ich nie mehr eine um den Hals. Dasselbe trifft auf meine Anzüge zu – ich habe alle an den Circus Nock verschenkt.

Warum sollte man Sie engagieren?

Ich kenne alle Aspekte des Bankgeschäfts, habe 33 Jahre Erfahrung in diesem Sektor. Mir kommt es so vor, dass bei den meisten Bankangestellten nur noch das «Wie verkaufe ich teure Produkt am besten an die Kunden und wie verdiene ich am schnellsten einen Bonus» im Vordergrund steht. Ich bin da, damit niemand betrogen wird.

«Ich habe alle meine Anzüge an den Circus Nock verschenkt»

Was unterscheidet Sie von den unzähligen unabhängigen und neutralen Beratern?

Wenn ich neutral und unabhängig höre, werde ich skeptisch. Natürlich treffen diese Begriffe auch auf mich zu. Der grosse Unterschied zu den anderen Beratern besteht bei mir allerdings darin, dass ich keine Produkte verkaufe oder vermittele und mit keinem Finanzinstitut zusammenarbeite oder irgendwelche Provisionen erhalte.

Wie gut können Sie Beruf und Privatleben trennen?

Das will ich gar nicht unbedingt. Ich habe den besten Job der Welt und kann anderen Menschen helfen.

Wovon leben Sie?

Eine Beratung kostet 170 Franken.

Pro Stunde?

Nein, das ist von Fall zu Fall verschieden. Manchmal dauert ein Gespräch auch 3 Stunden.

Und was passiert danach?

Bei vielen Kunden genügt ein klärendes Gespräch. Bei wem grösserer Handlungsbedarf besteht, der kann meine Dienste auch abonnieren. Ich stehe dem Kunden so lange zur Verfügung, bis er das Gefühl hat, er komme alleine zurecht.

170 Franken sind nicht viel.

Ich will mit meiner Dienstleistung nicht Millionär werden, sondern einfach einen guten Job machen – und ein gutes Gefühl dabei haben. Zufriedene Kunden empfehlen einen weiter: das ist die beste Werbung.



Sie haben in einem Inserat behauptet, Banken würden nur Halbwahrheiten verbreiten. War das eine späte Rache an Ihren früheren Arbeitgebern?

Es ist eine Tatsache. Wenn Ihnen Ihre Bank nur die halbe Wahrheit erzählt, ist das nicht gelogen, aber auch nicht ganz ehrlich.

Nennen Sie uns ein Beispiel?

Nehmen wir Anlagefonds mit Obligationen: Alte, gut verzinste Obligationen haben aufgrund der Tief- beziehungsweise Nullzinspolitik der Nationalbanken einen hohen Kurswert an der Börse. Dieser kann bisweilen 10 Prozent höher sein als der aufgedruckte Wert. Da Anlagefonds mit Obligationen mit diesem hohen Kurswert bewertet werden, sind diese in den letzten Jahren massiv angestiegen.

Und wenn die Obligationen wieder zurückbezahlt werden...

...fällt der Kurs auf 100 Prozent zurück und der Kunde verliert die 10 Prozent. Allerdings merkt der Kunde dies nicht von heute auf morgen, weil er einen Anlagefonds hat, der ihm keinen Kapitalschutz bietet. Die Folge: er fällt und fällt.

Der Anlagefondsmanager legt das Geld ja wieder an.

Aber zu welchen Konditionen? Auch der Banker erhält nicht mehr Zins als der Kunde. Und falls doch: Warum verkauft er diese Obligation nicht direkt dem Kunden?

Weil die Bank mit Anlagefonds mehr verdient. Genau.

Welchen Tipp hätten Sie rund ums Thema Hypotheken?

Es gibt ein grosses Missverständnis, was Hypotheken und das Steuern sparen betrifft. Viele Leute sind der Überzeugung, dass man mit dem Abzug von Schuldzinsen Steuern spart. Das ist zwar korrekt...

Aber?

Haben Sie schon einmal ausgerechnet, wie viel Steuern Sie sparen? Nehmen wir an, jemand bezahlt im Jahr 10000 Franken Hypothekarzinsen. Je nach Einkommen und Einkommensklasse spart er damit zwischen 1800 und 2300 Franken Steuern.

Man spart also rund 2000 Franken, bezahlt der Bank aber 10000 Franken. Würde man die Hypothek amortisieren, würde man 8000 Franken sparen...

Ja, und es spielt praktisch nie eine Rolle, wie hoch die Zinsen sind. Der Anteil, was man an Steuern spart, ist immer tiefer. Ich kenne keinen Fall, wo das anders wäre.

Das hören die Banken sicher nicht gerne?

Garantiert. Und die Banken freut es, dass nicht alle ihre Hypothek zurückzahlen können.

Zurück zu den Anlagefonds: Banken bieten diese schon ab 50 Franken an.

...und Vermögensverwaltungen mit Anlagefonds ab 10000 Franken. Aber weshalb? Sobald Obligationen darin eingebunden

Weiterbildung am Abend

Jeweils am Donnerstag um 17 Uhr in der Trattoria Antichi Sapori an der Bahnhofstrasse 1A in Therwil

- 29. September: **Pensionsplanung**
Bevor Sie dafür viel Geld ausgeben, kommen Sie lieber zu mir.
- 27. Oktober: **Grundkurs «Geld anlegen»**
Damit Sie auf ein Bankgespräch gut vorbereitet sind!
- 17. November: **Gefahren beim Geld anlegen**
Nach diesem Vortrag kann Ihnen niemand mehr etwas vormachen.
- 19. Januar 17: **Anlagefonds**
Das grosse Geschäft der Banken

sind, rentiert es für den Kunden nicht mehr. Und das Schlimme dabei ist: Je sicherer sich ein Kunde mit seinen Anlagefonds fühlt, desto schlimmer wird es enden.

Was empfehlen Sie dem Kunden demnach?

Kaufe nur Geldanlagen, die du zu 100 Prozent verstehst. Andernfalls sollte man lieber die Finger davon lassen.

«Je sicherer sich ein Kunde mit seinen Anlagefonds fühlt, desto schlimmer wird es enden»

Sie beraten nicht nur in Einzelgesprächen, sondern halten auch Vorträge. Warum?

Ich will auch öffentlich vor Fehlern warnen. Bei meinen Vorträgen berichte ich von aktuellen Fällen und gebe allgemeingültige Ratschläge.

Dabei kann man Sie kostenlos beschnuppern?

Genau. (lacht) Es gibt eine Kollekte und wer mag, kann dort etwas einwerfen. Ich mache bei diesen Vorträgen immer interessante Erfahrungen. Einmal sprach mich eine Zuhörerinnen danach an: Sie sei nur gekommen, um meine Masche kennenzulernen. Doch dann musste sie sich eingestehen, dass es keine Masche bei mir gibt. Ich bin einfach ehrlich. ■

Persönlich:

Alain Lauber (49) ist in Biel-Benken aufgewachsen. Mittlerweile lebt er seit 22 Jahren in Bretzwil, zusammen mit seinem Partner. In seiner Freizeit wandert er gerne, arbeitet im Garten oder an seiner Modelleisenbahn-Anlage. Als Finanzexperte und Konsumentenschützer unterstützt er seine Kunden im Umgang mit ihren Geldanlagen. Mehrmals pro Jahr gibt er auch öffentliche Vorträge in Therwil (Daten und Themen siehe Homepage: www.alainlauber.ch)