



Der Autor:

Prof. Dr. Hermann J. Liebel, Universitätsprofessor für Angewandte und Sozialpsychologie, Diplom-Psychologe, Direktor des Forschungsinstituts zur Wirtschaftskriminalität im Praxisforum an der Universität Bamberg – Arbeitskreis für Wirtschaft und Wissenschaft e. V. Hauptforschungsgebiete: Psychologietransfer, Kriminalpsychologie, Psychologie des Geldes.

Zum Inhalt:

Seit der Vorlage der ersten Studie des Bundeskriminalamtes „Motivanalyse bei Opfern von Kapitalanlagebetrug“ in Deutschland im Jahre 1992 hat die Entwicklung dieses Deliktbereichs einen geradezu dramatischen Zuwachs erfahren. Täter verursachen durch Geldbeschaffungsbetrug am Grauen Kapitalmarkt immense materielle und psychische Schäden nicht nur bei ihren Opfern. Geschädigt werden auch der Fiskus, die Banken, die Versicherungen sowie die nationalen Volkswirtschaften und die europäische Volkswirtschaft als Ganze. Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht abzusehen. Die hier vorgelegte Replikationsstudie 2000 über die Interaktion zwischen Tätern und Opfern zu Beginn des neuen Jahrtausends ist gleichzeitig der erste Ertrag eines auch durch die europäische Kommission in Brüssel geförderten umfassenderen Forschungsprojekts „Kapitalanlagebetrug im Europa der Währungsunion des EURO“. Letztendliches Ziel des Projekts ist es, eine gemeinsame internationale Phalanx aller mit dieser Deliktart befassten Personen und Organisationen zur Prävention von Anlagebetrug aufzubauen.

www.luchterhand.de



Täter-Opfer-Interaktion bei Kapitalanlagebetrug

Liebel



Hermann J. Liebel

Täter-Opfer-Interaktion bei Kapitalanlagebetrug



Luchterhand



Täter-Opfer-Interaktion bei Kapitalanlagebetrug





Polizei + Forschung
Bd. 15
herausgegeben vom
Bundeskriminalamt (BKA)
Kriminalistisches Institut

Beirat:

Prof. Dr. Hans-Jürgen Kerner
Direktor des Instituts für Kriminologie der Universität Tübingen

Wolfgang Sielaff
Polizeipräsident von Hamburg

Prof. Dr. Dr. h. c. mult. Klaus Tiedemann
Direktor des Instituts für Kriminologie und Wirtschaftsstrafrecht der
Universität Freiburg i. Br.

Klaus Jürgen Timm
Direktor des Hessischen Landeskriminalamts



Hermann J. Liebel

Täter-Opfer-Interaktion bei Kapitalanlagebetrug

– Replikationsstudie 2000 –

unter Mitarbeit von
Dipl.-Psych. Jasmin Grau
Dipl.-Psych. Ulrike Hamm

Co-Finanzierung
der Europäischen Union

Luchterhand





Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Liebel, Hermann J.:

Täter-Opfer-Interaktion bei Kapitalanlagebetrug / Hermann J. Liebel.

- Neuwied ; Kriftel : Luchterhand , 2002

ISBN 3-472-05157-4

Redaktion:

Heinrich Schielke

Bundeskriminalamt
Kriminalistisches Institut

Alle Rechte vorbehalten

© 2002 by Hermann Luchterhand Verlag GmbH, Neuwied und Kriftel.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Umschlaggestaltung: arttec grafik simon & wagner, St. Goar

Satz: Satz Offizin Hümmer, Waldbüttelbrunn

Druck: Druckerei Wilhelm & Adam, Heusenstamm

Printed in Germany, Juli 2002

⊗ Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem und chlorfreiem Papier

Frau Professorin
Dr. phil. Dr. med. Hildegard Hiltmann
mit großem Dank
für ihre prägenden Impulse

Vorwort

Seit der Vorlage der ersten Studie des Bundeskriminalamtes mit dem Thema „Motivanalyse bei Opfern von Kapitalanlagebetrug“ in Deutschland im Jahre 1992 hat die Entwicklung dieses Deliktbereichs einen geradezu dramatischen Zuwachs erfahren. So weist die vom Bundeskriminalamt herausgegebene Polizeiliche Kriminalstatistik 2000 eine Zunahme der Fälle von Anlagebetrug nach § 263 StGB seit 1991 von damals 1.190 Fällen auf 8.349 im Jahre 2000 aus. Allein die Anzahl der Fälle von Prospektbetrug nach § 264 a StGB ist im Vergleich zum Vorjahr 1999 um 390 Prozent gestiegen. Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht abzusehen.

Angesichts der verbreiteten Ängste der Menschen im Zusammenhang mit der Einführung des Euro, der Sorgen um die Sicherheit der Altersversorgung, der Befürchtung um den Ertrag des eigenen Kapitals bei sinkenden Zinsen, der zur Zeit crashenden Börsen gehen viele potenzielle Opfer/Geschädigte dubiose Anlagegeschäfte ein, zumal das Misstrauen in eine seriöse Beratung bei Banken/Sparkassen nach wie vor weit verbreitet ist.

Die Schwachstelle beim Anlagebetrug sind die potenziellen Opfer. So erfährt die Polizei trotz gesteigener Anzeigebereitschaft der Geschädigten nur von einem Bruchteil derartiger Straftaten. Die meisten Opfer zeigen die Täter nicht an, um eine Blamage zu vermeiden, der Häme anderer zu entgehen, weil sie die Wiedererlangung des Geldes für aussichtslos halten oder weil sie im Falle von Schwarzgeld die Frage nach der Herkunft des Geldes vermeiden wollen.

Die Ergebnisse der ersten Studie, die sich allerdings auf Deutschland beschränkte, sind auf hohe Resonanz in Fachkreisen, besonders aber in der nationalen und internationalen Öffentlichkeit gestoßen. Nicht zuletzt deshalb hat das Bundeskriminalamt 1999 mit dem Team des Forschungsinstituts zur Wirtschaftskriminalität des Praxisforums an der Universität Bamberg – Arbeitskreis für Wirtschaft und Wissenschaft e. V. – vereinbart, durch eine auch international erweiterte Replikationsstudie bereits vorhandene Erkenntnisse zu überprüfen, zu modifizieren und neue hinzuzugewinnen.

Die hier vorgelegte Studie ist der erste Ertrag eines durch die Europäische Kommission in Brüssel geförderten umfassenderen Forschungsprojekts über „Betrüger im Grauen Kapitalmarkt in Europa“. Ziel des Projektes ist der Aufbau einer gemeinsamen Phalanx aller betroffenen Personen und Organisationen zum Beispiel Strafverfolgung, Bundesaufsicht und Verbraucherschutz zur Prävention von Kapitalanlagebetrug.

Leo Schuster

Erster Direktor im Bundeskriminalamt

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Kapitalanlagebetrug – ein aktuelles Thema?	2
2.1	Die ethische Basis	2
2.2	Der zeitaktuelle Aspekt	3
3	Das Phänomen „Geld“	5
3.1	„Geld regiert die Welt“	5
3.2	Psychologie des Geldes	7
3.2.1	Die psychoanalytische Sicht	7
3.2.2	Die lerntheoretische Sicht	9
3.2.3	Die konsistenztheoretische Sicht	10
4	Projektplan der Replikationsstudie 2000	10
4.1	Ziele und Fragestellungen	10
4.2	Zum methodischen Vorgehen	11
4.3	Zur Durchführung der Untersuchung	12
4.4	Zur Auswertung	12
4.5	Zu erwartende Ergebnisse	12
5	Begriffsfestlegungen und theoretische Positionen	12
5.1	Kapitalmarkt	12
5.2	Finanzdienstleistungsinstitute und Finanzdienstleister	14
5.3	Kapitalanlagen	15
5.4	Kapitalanlagebetrug	16
5.5	Täter und Opfer	26
5.6	Die Motivationsproblematik	27
5.6.1	Motive und Motivation	27
5.6.2	Theoretische Erklärungsansätze	28
5.6.2.1	Die biologisch-physiologische Perspektive	28
5.6.2.2	Die eigenschaftstheoretische Perspektive	29
5.6.2.3	Die kognitionstheoretische Perspektive	30
5.6.2.4	Die prozesstheoretische Perspektive	32
5.7	Täter-Opfer-Interaktion	34
6	Die Basisstudie von 1992 (Zusammenfassung)	34
6.1	Zur Problemlage	34
6.2	Das Untersuchungsprogramm	35
6.3	Vorschläge zur Prävention	43
7	Die Replikationsstudie 2000	45
7.1	Intentionen	45
7.2	Das Untersuchungsprogramm	46
7.2.1	Fragen und Thesen	46

7.2.1.1	Zu den Opfern	46
7.2.1.2	Zu den Tätern	47
7.2.2	Qualitative Inhaltsanalyse	47
7.2.3	Instrumente	50
7.2.3.1	Interviewleitfaden zur Täterbefragung	50
7.2.3.2	Fragebogen zur Opferbefragung	57
7.3	Datengewinnung	65
7.3.1	Vorgehensweise	65
7.3.1.1	Fallakquisition	65
7.3.1.2	Kontaktaufnahme zu den Tätern	68
7.3.1.3	Kontaktaufnahme zu den Opfern	74
7.3.2	Falldarstellung	78
7.3.2.1	Tabellarische Übersichten	78
7.3.2.2	Fallspezifische Darstellung der Betrugsfälle	79
7.4	Ergebnisse	84
7.4.1	Opfer	84
7.4.2	Täter	123
7.4.3	Expertenbefragung	149
7.5	Interpretation der Täter-Opfer-Interaktion	151
7.5.1	Fallspezifische Interpretationen	151
7.5.2	Gesamtbetrachtung	182
7.5.2.1	Aus der Opferperspektive	182
7.5.2.2	Aus der Täterperspektive	187
8	Vergleich der Studien 1992 und 2000	190
8.1	Datengewinnung	190
8.2	Ergebnisse	191
8.2.1	Opfer	191
8.2.2	Täter	193
8.3	Liste der wichtigsten Veränderungen	197
9	Präventionshinweise	198
10	Zusammenfassung	202
11	Ausblick	203
12	Summary	204
	Anhang 1: Fragebogen zur Opferbefragung	207
	Anhang 2: Leitfaden für die Täterinterviews	217
	Anhang 3: Checkliste für Geldanleger	225
13	Literaturverzeichnis	227

1 Einleitung

Im Vorwort zur ersten Studie zum Thema „Motivanalyse bei Opfern von Kapitalanlagebetrug“ von Liebel und Oehmichen aus dem Jahre 1992 wurde die Notwendigkeit des Projekts mit dem beachtlichen Anstieg dieser Deliktart in Bezug auf §§ 263 und 264 a StGB um fast 100 Prozent mit 2.314 Fällen von 1990 auf 1991 begründet. Inzwischen sind zehn Jahre vergangen und das Thema hat an seiner Aktualität nichts eingebüßt. Im Gegenteil: Die Polizeiliche Kriminalstatistik (PKS) weist für das Jahr 2000 9.119 den Ermittlungsbehörden bekanntgewordene und endbearbeitete Fälle von Beteiligungs- und Kapitalanlagebetrugsdelikten aus, was einer Steigerungsrate von fast dem Vierfachen zum Jahr 1991 entspricht, mit einem gleichzeitigen Anwachsen der Schadenshöhe allein von 680 Millionen DM im Jahr 1999 auf 750 Millionen DM in 2000. Dies ist ein sehr gewichtiger Anteil an dem bekannt gewordenen, durch wirtschaftskriminelle Delikte verursachten Gesamtschaden, den Bundesinnenminister Otto Schily im „Lagebild Wirtschaftskriminalität 2000“ am 18. 12. 2001 in der Tagesschau der ARD mit 10 Milliarden DM bezifferte, wobei er nachdrücklich auf die bei diesen Deliktarten besonders hohe Dunkelziffer hinwies.

Es sei nicht verschwiegen, dass die Polizei bei den offenkundig werdenden Fällen ausgezeichnete Arbeit leistet mit Aufklärungsquoten von nahezu 100 Prozent (vgl. Bulletin des Presse- und Informationsamts der Bundesregierung, 1999, S. 312).

Nach wie vor ist jedoch davon auszugehen, dass die Polizei nur von einem Bruchteil dieser Straftaten erfährt, und trotz beobachtbaren Anstiegs der Anzeigebereitschaft der Betroffenen die Dunkelziffer den weitaus erheblicheren Anteil des unter Wasser treibenden Eisbergs ausmacht, der von den Verbraucherverbänden und deren Zentrale in Berlin auf nicht unrealistische 40–60 Milliarden DM Gesamtschaden pro Jahr für die Anleger geschätzt wird. Mit Blick auf die vom Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen gegebenen Schätzungen, dass neben den rund 7.500 aufsichtsamtlich bekannten noch weitere 40–50.000 Anbieter im freien Kapitalmarkt tätig sind, wird das gewaltige Ausmaß der Parameter erkennbar, innerhalb derer sich der Geldbeschaffungsbetrug abspielt.

Seit der ersten Studie 1992 hat der Anlagebetrug durch den Zusammenschluss von EU-Ländern zur Einführung der EURO-Währung eine beachtliche Ausweitung der Betätigungsfelder für Aktivitäten des Grauen Kapitalmarkts gefunden. Hinzu kommt das verstärkte Auftreten organisierter Tätergruppen aus uns benachbarten, aber auch aus sehr fernen Ländern des Globus.

Die rasante Entwicklung moderner Informationstechnologien, allen voran die globale Ausbreitung alten und neuen Wissens durch das Internet, birgt neben großen Chancen auch erhebliche Gefahren. Es gibt vorläufig und vermutlich auch künftig keine zentralen Instanzen, die in der Lage wären, vor allem die Gefahren des kriminellen Missbrauchs dieser Medien zu vermeiden. Es wird

von vielen einzelnen Institutionen, Organisationen, letztlich aber von jedem einzelnen Mitglied unserer globalen Gesellschaft abhängen, inwieweit sich das Ausmaß hierdurch verursachten Schadens eindämmen lässt.

Um wirklich hilfreiche Präventionsmaßnahmen treffen zu können, und nur solche schützen den „arglosen“ Normalanleger redlich erworbenen, erarbeiteten, geschenkten oder geerbten Geldes, sind umfassende und fundierte Studien über die Täter-Opfer-Interaktionen erforderlich.

Ziel dieser Forschung ist es, außer der selbstverständlichen Unterstützung der polizeilichen Ermittlungen, der Arbeit der Staatsanwaltschaften und der Gerichte, potentiellen Opfern Hilfen zum Selbstschutz zu geben, damit sie nicht auf die Maschen der Täter mit der Konsequenz meist nicht kompensierbarer Verluste an Geld, Ansehen, physischem und psychischem Wohlbefinden hereinfallen.

2 Kapitalanlagebetrug – ein aktuelles Thema?

2.1 Die ethische Basis

Die Absicht vieler Menschen, ihr Geld und Eigentum möglichst renditereich zu vermehren, ist weder verwerflich, illegitim, noch unchristlich. Wenn es denn dafür eines Beleges bedarf, so sei auf die ethischen Vorbehalten am wenigsten ausgesetzte Schrift, das Neue Testament bei Matthäus Kap. 25, Verse 14–30, hingewiesen, wo folgendes Gleichnis zu lesen ist:

„Ein Mann wollte in die Fremde ziehen. Da ließ er seine Knechte kommen und übergab ihnen sein Vermögen. Dem einen gab er fünf Talente, dem anderen zwei und einem dritten eines: nach seinen Fähigkeiten einem jeden. Dann reiste er ab. Der fünf Talente erhalten hatte, ging sogleich hin, trieb damit Handel und gewann noch weitere fünf dazu. Auch der mit seinen zwei gewann noch zwei andere dazu. Der aber, der nur das eine empfangen hatte, ging hin und vergrub das Geld seines Herrn im Boden. Nach langer Zeit kam der Herr jener Knechte zurück und hielt mit ihnen Abrechnung. Der mit den fünf Talenten kam herein und brachte noch fünf weitere Talente mit. Er sprach: ‚Herr, fünf Talente hast du mir übergeben, sieh, weitere fünf habe ich dazugewonnen.‘ Da sprach sein Herr zu ihm: ‚Recht so, du guter und getreuer Knecht! In wenigem bist du getreu gewesen, ich will dich über vieles setzen; gehe ein in die Freude deines Herrn!‘ Da trat der mit den zwei Talenten ein. Er sprach: ‚Herr, zwei Talente hast du mir übergeben, sieh, weitere zwei habe ich dazugewonnen.‘ Da sprach sein Herr zu ihm: ‚Recht so, du guter und getreuer Knecht! In wenigem bist du getreu gewesen, ich will dich über vieles setzen; gehe ein in die Freude deines Herrn!‘ Endlich kam auch der, der ein Talent erhalten hatte. Er sprach: ‚Herr, ich kenne dich, du bist ein harter Mann: Du erntest, wo du nicht gesät hast, wo du nichts eingesetzt hast, willst du gewinnen. Ich hatte Angst, ging hin und vergrub dein Talent im Boden; sieh hier hast du wiederum, was dir gehört.‘ Da sprach sein Herr zu ihm: ‚Du böser und fauler Knecht! Du wusstest, dass ich ernte, wo ich nicht gesät, gewinnen

will, wo ich nicht eingesetzt habe? Da hättest du mein Geld zu den Wechslern bringen sollen, dann hätte ich nach meiner Rückkehr das Meinige mit Zinsen wiederum bekommen. So nehmt ihm das Talent und gebt es dem, der zehn hat. Denn jedem, der hat, wird gegeben werden, und er wird im Überfluss haben. Doch wer nicht hat, dem wird auch das, was er besitzt, genommen werden. Den nichtsnutzigen Knecht aber werft in die Finsternis hinaus; dort wird Heulen und Zähneknirschen sein.“

Geld ist alles andere als ein „harmloses“ Gut. Um an Geld zu kommen, schrecken viele vor Mord, Totschlag, Raubüberfällen und anderen Verbrechen nicht zurück. Um gaunerhaft an das Geld anderer Leute zu kommen, gibt es – besonders am freien, das heißt am nicht durch die drei Bundesaufsichtsämter für das Kreditwesen, für den Wertpapierhandel und für das Versicherungswesen überwachten Kapitalmarkt – aber viel subtilere Methoden, die auch ohne physische Aggressionen zum Erfolg kommen. Davon soll eine mit dem Bundeskriminalamt vereinbarte Langzeitstudie des Autors handeln, welche die psychologischen Probleme des grauen Kapitalmarktes in Deutschland und den Ländern des EURO-Verbundes untersucht, aus deren Ergebnissen eine Menge an Theorie und Praxis über den Umgang mit eigenem und fremdem Geld bereits zu entnehmen ist und zu entnehmen sein wird (vgl. Liebel 1992, 1996 a, 1996 b, 1999; Liebel und Oehmichen 1992).

2.2 Der zeitaktuelle Aspekt

„Geldgier kommt Anleger teuer zu stehen“ – 70 Millionen Mark Kundengelder von 150 Anlegern verschwunden; „Anleger um Millionen geprellt“ – über 370 Fälle mit rund 19 Millionen Mark Schaden; „Sieben Jahre für Millionenbetrüger“ – 525 Fälle mit einem Gesamtschaden von 32,8 Millionen Mark; „Gigantischer Kreditbetrug – 68 Millionen Mark Schaden“ – Zwei Drittel der Opfer stammen aus dem Ostteil Deutschlands; „Anlagehaie stehlen Ihr Haus“ ...

Berichte mit solchen oder ähnlichen Überschriften finden sich, ohne groß danach suchen zu müssen, ständig in der Tagespresse; nicht zu reden von den spektakulären Fällen wie Plus Concept (rund 25.000 Betroffene, 340 Millionen Mark Schaden), European Kings Club (mehr als 94.000 Betroffene, Schaden ca. 1 Milliarde Mark), Euro Lotto Fonds und einige andere.

Deutschland gilt geradezu als Eldorado der Wirtschaftskriminellen aus aller Welt. Ob mit undurchsichtigen Luftgeschäften oder schmucken Prospekten: Betrüger aktivieren immer mehr kriminelle Energie, um mehr oder minder arglose Anleger zu prellen. Seien es nahezu wertlose Aktien, hochriskante Termingeschäfte oder der Handel auf Basis dubioser Bankgarantien, – unglaublich viele Anleger fallen immer wieder und neuerdings sogar verstärkt auf fragwürdige Angebote am freien Kapitalmarkt herein.

Anfangs der 90er Jahre gab es offenbar einen „Nachholbedarf an Betrogenwerden“ in den neuen Bundesländern, in denen die Tricks der Kapital-

anlagebetrüger für sehr viele ahnungslose Geldanleger zur Falle gerieten. Die individuellen Verluste waren zwar selten so erheblich wie im Westen, statt dessen war es die immense Zahl der Hereingefallenen, die den Betrügern das Geschäft vergoldete. Die polizeiliche Kriminalstatistik (PKS) für 1997 weist für den Anlagebetrug (§ 263 StGB) 30.441 Fälle aus. Dies stellt eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 101,3 Prozent, also eine Verdoppelung dar. Im gleichen Zeitraum hat sich der Prospektbetrug (§ 264 a StGB) dagegen mit einem Rückgang auf 136 Fälle um 41,6 Prozent beinahe halbiert. Dieser Widerspruch ist aus den Konsequenzen der Rechtsprechung und Urteilen des Oberlandesgerichts Düsseldorf, des Bundesgerichtshofs und des Bundesverfassungsgerichts zu erklären, welche der Prospektwerbung eine „blickfangmäßige“ Darstellung des „Chancen-Risiko-Profiles“ der Offerten vorschreiben. Der freie Kapitalmarkt hat sich dies zu Nutze gemacht, indem er in Prospekten die Verlustrisiken für die Anleger ins Absurde steigert, um dann den Anlageinteressierten mündlich zu erläutern, dass dies nur wegen des „typisch deutschen“ Rechtsgebarens geschehen müsse, weil der Gesetzgeber es eben so vorschreibe. Im Anschluss an diese (Pseudo)Information wird dann dem Kunden erläutert, dass dieses Risiko in Wahrheit garantiert nicht besteht. Der Kunde könne sich das so erklären wie bei den Beipackzetteln von Medikamenten: Auch dort würde bei Kopfschmerzen niemand auf die Idee kommen, auf sein Aspirin zu verzichten, nur weil auf dem Beipackzettel X mögliche Nebenwirkungen aufgelistet sind. Diese Auflistung stünde dort ja auch nur, um nicht die gesetzlichen Vorschriften für den Vertrieb von Pharmaka zu verletzen, aber für den konkreten Fall sei das völlig ohne Bedeutung. Und flugs gehen die trüben Geschäfte rauf, der ahndbare Prospektverstoß gegen § 264 a StGB runter!

Schien sich 1998 durch Aufklärungsarbeit mit breiter Unterstützung der Medien ein Rückgang der dubiosen Geschäfte abzuzeichnen, sorgten im Jahr 2000 die weiterhin niedrigen Zinsen am aufsichtsamlich überwachten Kapitalmarkt und massive, oft diffuse Ängste vor den Ungewissheiten der kommenden EURO-Währung für die erneute Flucht der Privatanleger in das vermeintliche Elysium, das geschickte Anbieter skrupellos vorzugaukeln verstehen (Zahlen hierzu: vgl. Kap. 1). Schnell haben sie Offerten parat, wenn es um Antworten auf die Fragen geht, wo sich trotz der niedrigen Zinsen noch attraktive Renditen erzielen lassen, und wie man sich vor den Risiken angesichts der sinkenden EURO-Währung schützen kann.

Beim Kapitalanlagebetrug ist das Dunkelfeld wegen der geringen Anzeigebereitschaft der Opfer extrem hoch einzuschätzen. Was die Größenordnung der durch Anlagebetrug verursachten Schäden betrifft, liegen die Angaben sehr weit auseinander. Bei den amtlich bekannt gewordenen, das heißt zur Anzeige gebrachten Fällen belief sich der Schaden im Jahr 2000 in Deutschland auf fast eine Milliarde DM. Die Spanne reicht aber bis zu 40 Milliarden und darüber hinaus, berücksichtigt man Indikatoren des Dunkelfelds und darauf beruhende Schätzungen von Verbraucherverbänden, – Tendenz im Jahr 2000 weiter steigend! Der Schaden ist dabei ein vierfacher: Außer (1.)

dem Totalverlust des eingesetzten Kapitals für den Anleger fließt (2.) dieses Geld an den Banken, (3.) an den Finanz- und Steuerbehörden unseres Landes vorbei, (4.) aus unserer Volkswirtschaft und sogar aus der der Europäischen Union hinaus in vermeintlich oder tatsächlich sichere Depotländer.

Um wirksame opfer- und täterprophylaktische Maßnahmen einleiten zu können, sind gesicherte Informationen darüber erforderlich, auf welche Weise Täter ihre Opfer finden, mit welchen Methoden sie ihre Dienste anbieten, welche Motive die Opfer bewegen, sich auf deren Angebote einzulassen, und – last but not least – an welchen Merkmalen man Anbieter als Betrüger erkennen kann.

Nachdem das Bundeskriminalamt, die Landeskriminalämter, die Kriminalpolizei, das Forschungsinstitut zur Wirtschaftskriminalität des Praxisforums für Wirtschaft und Wissenschaft an der Universität Bamberg e. V., fast die komplette Tagespresse, die Fachpresse und die Wirtschaftsredaktionen der deutschen Fernsehanstalten – wenn auch noch nicht sehr konzentriert – an den eingeleiteten generalpräventiven Maßnahmen zum Teil äußerst engagiert mitwirken, beginnen erst jetzt allmählich die Banken, diese Thematik für sich zu entdecken. Wenn es so ist, und es ist so, dass in 2000 alleine in Spar-, Sicht- und Termineinlagen mehr als 2 Billionen DM – eine Zwei mit zwölf Nullen! – liegen, und bis ins Jahr 2002 pro Jahr rund 880.000 Erbschaftsvorgänge mit einem Gesamtvolumen von 2,6 Billionen DM auflaufen, dann ist nur dieses schon ein erheblicher Teil des Kuchens von (nach Feststellungen des Bundesverbandes Deutscher Banken) rund 6,7 Billionen Mark Geldvermögen privater Haushalte, der zwischen Banken, Sparkassen, Versicherungen und Kapitalanlagefirmen am grauen Kapitalmarkt zur Verteilung und Bewirtschaftung ansteht.

3 Das Phänomen „Geld“

3.1 „Geld regiert die Welt“

„Geld regiert die Welt“, „Wer das Geld hat, hat die Macht“, „Geld allein macht nicht glücklich“, „Über Geld spricht man nicht; man hat es“. Solche und viele ähnliche Sätze aus dem Volksmund ranken sich um das Thema „Geld“. Begriffe wie „Macht“ und „Glück“ geben dabei deutliche Hinweise auf die psychologischen Perspektiven, die hier angesprochen sind. „Reich werden“ ist seit der Öffnung für Wirtschaftsreformen durch Deng Xiaoping zum Motto eines 1,3 Milliardenvolkes in der Volksrepublik China geworden. „IG Metall erhöht den Druck“, „Neue Steuerpläne der Bundesregierung“, „Was bringt uns der EURO?“, „Börse soll keine Männerdomäne bleiben“. Es gelingt offenbar nur aktuellen Katastrophen kurzfristig das Thema Geld von den Titelseiten der Tagespresse zu verdrängen. – Über Geld spricht und schreibt „man“. Vor allem ein Heer selbsternannter „Experten“ tut dies ohne Scheu. Lediglich die Preisgabe des eigenen Vermögensstands scheint beim Thema „Geld“ in unseren westlichen Gesellschaften noch tabu zu sein.

Geldströme sind der Blutkreislauf der Weltwirtschaft. Geld als Zahlungsmittel für alle Arten von Produkten und Dienstleistungen ist ebenso ein zentraler Gegenstand der Staatshaushalte bis zur privaten Haushaltskasse und dem Geldbeutel jedes einzelnen. Wir leben täglich mit dem Geld, – oft auch ohne, was die Thematik allerdings nicht entschärft! Kürzlich brachte der Vorstand einer Bank die Bedeutung des Geldes mit der sicher etwas überspitzten Bemerkung auf den Punkt, als er sagte: „Leute, die kein Geld haben, denken immer ans Geld; Leute, die viel Geld haben, denken nur noch ans Geld!“ Wie auch immer. Jeder, der über sein eigenes Verhältnis zum Geld und seinen Umgang damit nachdenkt, wird feststellen, welche große Bedeutung es für sein tägliches Erleben und Verhalten nicht nur als Konsument, der kauft, genießt, sich ärgert oder andere der Gaunerei bezichtigt, sondern auch für seine Position in seinem sozialen Umfeld hat, wo er ob seines Besitzes mehr oder weniger geachtet, hofiert oder beneidet wird.

Nachdem sich die psychologische Forschung und die psychologischen Anwender in so viele Bereiche des Lebensalltags von Menschen hineingewagt haben, ist es geradezu unbegreiflich, welch verbreitete Scheu und Zurückhaltung gerade dem Thema des Umgangs mit eigenem und anderer Leute Geld gegenüber besteht. Raab weist darauf hin, dass sich der Schwerpunkt der gegenwärtigen wissenschaftlichen Arbeiten auf die wirtschaftlichen und technologischen Fragen konzentriert. Deren Ergebnisse werden für den Verbraucher zum Beispiel sichtbar auf dem Gebiet moderner Bankenprodukte, wie Kreditkarten, Elektronische Geldbörse, Direct Banking, Home Banking oder der Maßnahmen zur Einführung des EURO (1997, S. 320). Fragen der Einstellung zum Geld, des Einkommens und des Umgangs damit, der Verschuldung, des Datenschutzes, des Kontrollverlusts im Umgang mit Geld, der Verhaltensstrategien bei der Geldanlage und viele andere finden kaum Beachtung. Gründe für die Vernachlässigung dieser Thematik sieht Raab darin, dass die Wirtschaftswissenschaften, die sich schon lange intensiv mit den Fragen des Umgangs mit Geld befassen, ihre Modellvorstellungen häufig ohne oder nur mit oberflächlicher Berücksichtigung psychologischer Theorien entwickelt haben. Auch die von dem Ökonomen Schmolders begründete Geld- und Finanzpsychologie (1968, 1969, 1975, 1976) hat weder in den Wirtschaftswissenschaften noch in der Psychologie große Resonanz gefunden. Obwohl Schmolders Veröffentlichungen häufig zitiert werden, muss er substantiell für dieses Thema erst wiederentdeckt werden. Auch seitens der Institutionen des Geldmarktes und besonders seitens der Banken beginnt Interesse an der psychologischen Aufarbeitung des Themas „Geld“ nur zögerlich zu keimen.

In der populärwissenschaftlichen Literatur ist das Thema „Geld“ alles andere als tabu. Viele Bücher beschäftigen sich damit, einen „guten“ Umgang mit Geld zu lehren, oder zu empfehlen, wie man es vermehren und genießen kann.

Immer mehr Menschen verschulden sich, weil sie ihre Einkünfte falsch einschätzen, weil ihnen scheinbare „Zahlungserleichterungen“ angeboten wer-

den oder weil sie unter einem Kaufzwang, also einer neurotischen Verhaltensstörung leiden. Für viele ist der vernünftige Umgang mit Geld ein Problem. Geld ist einer der häufigsten Streitpunkte innerhalb von Partnerschaft und Familie. Clevere Zeitgenossen, darunter – und viel zu selten – ausgebildete Psychologen, bieten spezielle Trainingskurse zum Umgang mit Geld an. Ein Bedarf hierfür ist zum Beispiel bei Wohlfahrtsverbänden und Verbraucherorganisationen zu erkennen, die mit Fachkräften besetzte Schuldnerberatungsdienste anbieten.

3.2 Psychologie des Geldes

3.2.1 Die psychoanalytische Sicht

Die psychoanalytischen Theorien gehören zu den „klassischen“ Erklärungsansätzen zum Phänomen „Geld“. Sigmund Freud verwies in seiner Schrift „Charakter und Analerotik“ (1908) erstmals auf den Zusammenhang zwischen übertriebener Sparsamkeit und der Lust am Zurückhalten des Darminhaltes. Er stellte damit den Umgang mit den Ausscheidungen in direkten Bezug zu dem Umgang mit Geld. Kernpunkt der psychoanalytischen Lehre von der „Analität des Geldes“ ist die Aussage, das Kind sehe seine Fäkalien beziehungsweise Ausscheidungen als seine ersten selbständigen Produkte, als einen ersten Besitz an. In der analen Phase der psychosexuellen Entwicklung seien After und Blasen Ausgangszone der frühkindlichen Erotik. Das Zurückhalten des Darminhaltes verursache dem Kind Lust. Es entdecke seine Macht über die Umwelt, zum Beispiel über seine Mutter, wenn es Ausscheidungen verweigere. Das Kind erfahre, selbst etwas produzieren zu können und diesen „Besitz“ könne es entweder abgeben oder auch behalten. Auf Grund einer Tabuisierung oder einer übertriebenen Reinlichkeitsdressur könne es zur Regression auf diese Stufe kommen. Das bedeute, die früher erlebte analerotische Lust am Zurückhalten des Darminhaltes könne im Erwachsenenleben als neurotische Sparsamkeit, Geiz, Neid oder sublimiert als übertriebene Ordentlichkeit und Sauberkeit wiederkehren.

Freud verweist als Beleg für seine Thesen auf alte Kulturen, Märchen und Mythen, in denen Geld stets in innigste Verbindung mit Dreck und Exkrementen gebracht worden ist. Er nennt zum Beispiel den „Dukatenscheißer“ oder die „Gans, die goldene Eier legt“. Gemäß der altbabylonischen Lehre bedeute Gold „Kot der Hölle“. Der Zusammenhang zwischen Geld und Dreck lässt sich auch in Redewendungen wie „stinkreich“ oder „dreckiger Geizhals“ wiederfinden.

Freuds Theorie ist wissenschaftshistorisch interessant, zumindest in der empirischen Forschung heute aber ohne praktische Relevanz.

Die psychoanalytische Theorie des „Gefühlsbedingten Gebrauchs von Geld“ von Kaufmann (1956, zit. nach Bornemann 1973) geht davon aus, dass der Umgang mit Geld und finanzielle Transaktionen eng mit allen anderen Lebensvollzügen verknüpft sind und stark das bewusste und unbewusste Ver-

halten, die Gefühle, Empfindungen, Wünsche, die Interaktionen in der Familie und den Umgang mit den Mitmenschen beeinflussen. Kaufmann betont, der unvernünftige Gebrauch des Geldes, unabhängig vom tatsächlichen Einkommen, sei eine der häufigsten psychogenen Krankheiten der Zeit („Geldkrankheit“).

Der bewusste Umgang mit Geld begänne ab dem fünften Lebensjahr. Zuvor besäßen Kinder nur eine ungenaue Vorstellung über Geld, dem sie magische Kräfte zusprächen, da man mit Geld begehrte Dinge „hervorzaubern“ könne. Ab fünf Jahren begännen Kinder eigene, gefühlsmäßige Reaktionen dem Symbolgehalt des Geldes gegenüber zu entwickeln, die für ihren späteren Umgang damit sehr prägend würden. Sie erhalten Taschengeld und werden manchmal mit Geld belohnt. So würde oft ein Zusammenhang von Geld und Liebe erfahren, Geld als Symbol für Zärtlichkeit aufgefasst, der sich im späteren Leben problematisch bemerkbar machen kann, etwa in der Auffassung „Für Geld kann man alles kaufen“, also auch Liebe und Zuneigung. Kindern würde dann zunehmend die Ambivalenz des Geldes bewusst. Einerseits sei es schön, es zu besitzen, aber es für schöne Dinge auszugeben, sei genauso reizvoll. Sie lernten auch, dass ihre eigenen Eltern nicht unbegrenzt Geld haben oder weniger als die anderer Kinder. Die Ängste und unbewussten Befürchtungen der Eltern bezüglich des Geldes würden ebenso auf die Kinder übertragen.

Im Folgenden zählt Kaufmann eine Reihe von Beispielen für den gefühlbedingten Gebrauch des Geldes auf. So unterscheidet er zum Beispiel den emotional ausgeglichenen Gebrauch des Geldes vom zwanghaften Nicht-Ausgeben. Unter emotional ausgeglichenem Gebrauch des Geldes versteht er bei jedweder Einkommensstufe ein realitätsangepasstes Planen hinsichtlich kurz- oder langfristiger Geldausgaben.

Als Idealvorstellung schwebt ihm eine Person vor, die so angenehm wie möglich leben will, aber gleichzeitig für Ersparnisse und Absicherungen sorgt. Weder wird spekuliert, noch Geld gehortet oder in Panikstimmung verschwendet. Die Kindheit der Menschen, denen ein derartiger Umgang mit Geld gelinge, zeichne sich durch ein gutes Eltern-Kind-Verhältnis aus. Geld sei kein Tabu in der Familie gewesen und es hätte auch keine Spannungen wegen oder Befürchtungen über das verfügbare Geld gegeben.

Bei zwanghaftem Nicht-Ausgeben des Geldes sei das Ausgeben, unabhängig vom tatsächlichen Einkommen, aufgrund großer Furcht vor wirtschaftlicher Ungewissheit gehemmt. Ohne einen benennbaren Grund werde minimal ausgegeben und maximal gespart. Diese Menschen seien oft kleinlich, „Pfennigfuchser“ und hätten Ängste, andere könnten ihnen ihr Geld nehmen. In ihrer Kindheit fehlte Liebe und Zuwendung. Es sei viel gestraft und mit Geld belohnt worden. Geld sei so zum Symbol für Liebe und Zärtlichkeit geraten, emotionale Sicherheit dagegen sei entbehrt worden. Diese Menschen würden oft Opfer von Kapitalanlagebetrügern, die die einzige ihnen geläufige Art von

„Liebe“ versprochen: schnelle Traumrenditen bei vergleichsweise niedrigem Kapitaleinsatz.

3.2.2 Die lerntheoretische Sicht

Aus lerntheoretischer Sicht wird Geld als potentieller Verstärker betrachtet. Zunächst kann es als sekundärer, also gelernter Verstärker gesehen werden. Sekundär deshalb, weil das Bedürfnis nach Geld ein abgeleitetes Motiv ist und nicht direkt an physiologische Gegebenheiten anknüpft. Das Geld ist jedoch auch ein generalisierter Verstärker, weil mit ihm die primären Bedürfnisse (z. B. Hunger, Schutz vor Kälte, soziale Sicherheit) gedeckt werden können. Auch sekundäre Bedürfnisse (z. B. nach Macht, Erfolg, Anerkennung) werden mit Hilfe des Geldes befriedigt. Komplimente für ein schickes Kleid oder die Bewunderung einer neuen Heimkinoanlage sind Beispiele für positive soziale Verstärker.

Der Besitz von Geld kann den Handlungsspielraum erweitern, indem man unabhängiger von der Einflussnahme anderer Menschen wird. Die Verfügung über Geld macht aber auch die Umwelt kontrollierbarer und steuerbarer. Nach Wiswede (1991) kann die lerntheoretische Sicht, verbunden mit einer kontrolltheoretischen Perspektive erklären, warum Geld einen besonderen Anreiz darstellt. Geld wird daher um so höher geschätzt, je früher der Erwerb und das Behalten von Geld in Kindheit und Jugend verstärkt wurde. In diesem Zusammenhang kann es jedoch auch zu sogenannten Sättigungs- und Expansionseffekten kommen. Sättigungseffekte sind dann möglich, wenn ein Individuum erfahren hat, dass nur bestimmte Verstärker über das Medium Geld zugänglich sind, andere dagegen ausgeschlossen bleiben (z. B. Freundlichkeit, Liebe, Respekt). Mit „Expansion“ bezeichnet man den Versuch, seinen Erfolg an der Messlatte „Geld“ und „Einkommen“ einzustufen und sich so mit anderen Menschen zu vergleichen. Darüber hinaus ist es denkbar, dass das Geld jenseits jeder Instrumentalität zum eigenständigen „intrinsischen“ Motiv wird; in der Sprache der Lerntheorie hieße das: Geld wirkt selbstverstärkend. Daraus folgt, dass der Verlust und die Hergabe von Geld als unangenehmer aversiver Stimulus empfunden werden kann. Außerdem kommt es darauf an, wie das Geld erworben wurde.

Hypothese: Mühevoll erworbenes Einkommen steigert die Konsumresistenz und fördert die Sparneigung; schnell verdientes oder geerbtes Geld wird dagegen leichter ausgegeben.

Der Umgang mit Geld kann auch nach einem anderen Prinzip gelernt werden, das unter der Bezeichnung „Lernen am Modell“ in der Psychologie empirisch gut abgesichert ist (vgl. Bandura 1976). Lernen im Sinne von Verhaltensänderung, aber auch der Neuerwerb von Verhaltensweisen geschieht meistens durch das Beobachten des fraglichen Verhaltens bei anderen. Ob jemand zum „Modell“ wird, von dem man sich etwas abschaut, hängt von einer Reihe von Bedingungen ab: Das Modell muss mit seinem Verhalten Erfolg haben;

das Modellverhalten muss für den Beobachter durchführbar sein, er muss also über die erforderlichen körperlichen und geistigen Fähigkeiten verfügen; das Modell muss zwar nicht, sollte aber für den Beobachter sympathisch sein; es ist günstig, wenn es von ihm selbst als nicht allzu sehr verschieden erlebt wird; je mehr Ansehen oder Autorität das Modell in seiner sozialen Umgebung genießt, desto eher werden seine Verhaltensweisen übernommen, obgleich man auch von negativ bewerteten Modellen lernen kann, wie man zum Beispiel etwas auf gar keinen Fall tun will.

Leider wissen wir im Alltagsleben nicht immer, wer für wen Modellfunktion hat, weil dies immer der entscheidet, der das Verhalten anderer beobachtet und daraus seine Lehren für sich zieht.

3.2.3 Die konsistenztheoretische Sicht

Die Konsistenztheorien gehen davon aus, dass ein Individuum bemüht ist, seine ihm wichtigen Kognitionen (Gedanken, Vorstellungen, Meinungen, Wissen, Bedürfnisse etc.) so zu gestalten, dass sie sich in einem Gleichgewicht befinden. Ist dieses Gleichgewicht gestört, spricht man von Dissonanz, die das Individuum in der Regel schnell wieder beseitigen will. Ein Beispiel: Jemand kauft sich einen Computer und stellt fest, dass sein Freund den Kauf gerade dieser Marke nicht verstehen kann, weil er sie für schlecht hält, – es entsteht beim Käufer Dissonanz. Hier besteht das Ungleichgewicht zwischen den Kognitionen, die den Computer positiv bewerteten und zum Kauf geführt haben, und den Kognitionen, die besagen, dass der Freund nicht von der Leistung des Computers überzeugt ist. Um die Dissonanz zu reduzieren, gibt es mehrere Möglichkeiten. Bezogen auf dieses Beispiel könnte der Käufer den Computer umtauschen, die Kompetenz seines Freundes bezweifeln oder mit Menschen sprechen, die das gleiche Gerät besitzen und gute Erfahrungen damit sammeln konnten (vgl. Feemers 1992).

Neben den bisher genannten Theorien gibt es weitere Erklärungsansätze zum Umgang mit Geld, die aber nur als „Kleintheorien“, „Einzelhypothesen“ oder Ansätze zu verschiedenen Teilthemen und Teilaspekten gelten können. Sie stehen weitgehend unverbunden nebeneinander und signalisieren weiteren Forschungsbedarf.

4 Projektplan der Replikationsstudie 2000

4.1 Ziele und Fragestellungen

Ziel ist es, aufbauend auf der Studie „Motivanalyse bei Opfern von Kapitalanlagebetrug“ von Hermann J. Liebel und Joachim Oehmichen aus 1992, eine Replikationsstudie durchzuführen. Hierbei sollen Veränderungen und neue Aspekte dieses Themas, die sich im Laufe der Jahre ergeben haben, erforscht und dargestellt werden. Dabei soll es nur um Fälle gehen, die den „Freien“, umgangssprachlich „Grauen“, das heißt den nicht aufsichtsamtlich über-

wachten Kapitalanlagemarkt betreffen, also Fälle, in denen durch überhöhte Gewinnversprechungen Anleger vorsätzlich getäuscht und somit um ihr Vermögen gebracht wurden.

Im Detail geht es in dieser Arbeit um die Beschreibung der Täter-Opfer-Interaktionen und der dieses Verhalten auslösenden Motive, um daraus differenzierte Empfehlungen für Präventionsmaßnahmen abzuleiten. Dazu sollen die psychosozialen Hintergründe und die konkreten Intentionen der Opfer bezüglich ihrer Kapitalanlagen erfragt werden. Gleichzeitig werden die Vorgehens- und Argumentationsweisen der Kapitalanlagebetrüger erkundet, die dazu führten, dass die Opfer gerade bei ihnen investierten. In dieser Replikationsstudie interessiert weiter, wie sich die Finanzprodukte, die Argumente und Überzeugungstaktiken der Betrüger im Laufe der Jahre verändert haben sowie die tatsächlichen oder auch nur vorgetäuschten internationalen Aktivitäten der Betrüger.

Die Studie repräsentiert den ersten Teil des wesentlich umfassenderen, auf drei Jahre angelegten Gesamtprojekts „Betrüger im Grauen Kapitalmarkt im Europa des EURO“. Sie wird deshalb Aspekte des grenzüberschreitenden Anlagebetrugs zwischen den „Grauen“ Kapitalmärkten Deutschlands und denen anderer Länder zwar anreißen, aber noch nicht vertiefend behandeln.

4.2 Zum methodischen Vorgehen

Es handelt sich um eine sozial-empirische Studie, in der die Ergebnisse vorwiegend durch qualitative Methoden erzielt werden.

Die Angaben der Opfer werden anhand eines Fragebogens (einschl. eines biografischen Fragebogens) ermittelt. Die Fragen betreffen folgende Bereiche: Die Kontaktaufnahme, die Entscheidung des Opfers zur Kapitalanlage und der weitere Verlauf des Geschäfts. Das Bekanntwerden der Kapitalanlage als Betrug, die Folgen für die Beteiligten und einige Fragen zur persönlichen Lebenssituation. Bei der Befragung der Täter soll die Form des halbstrukturierten Interviews gewählt werden, eine Mischung aus engen Fragen mit quantitativ erfassbaren Beantwortungsmöglichkeiten und so genannten offenen Fragen, also Fragen, zu denen sich die Befragten vorgabenfrei äußern können. Hierbei ist inhaltlich auf folgende Punkte einzugehen:

Allgemeine und deliktsspezifische Fragen über Kapitalanlagen, Fragen zur Täter-Opfer-Interaktion, Fragen zur Motivthematik, soziologische Fragen über Täter und Opfer sowie Fragen zur Prävention.

Aus Gründen der inhaltlichen und methodischen Vergleichbarkeit sollen die Fragebogen und Interviewleitfäden aus der Studie aus 1992 herangezogen werden, die jedoch an einigen Stellen zu erweitern und zu modifizieren waren.

4.3 Zur Durchführung der Untersuchung

In Zusammenarbeit mit ausgewählten Schwerpunktstaatsanwaltschaften für Kapitalanlagebetrug sollen mehrere prägnante Fälle ausgewählt und daraus Namen und Adressen der Täter und der dazugehörigen Opfer gewonnen werden.

Dann erfolgt die Befragung der Täter und Opfer wie in 4.2 beschrieben.

Die Täter werden für ein persönliches Gespräch aufgesucht, während den Opfern der Fragebogen zur selbständigen Beantwortung zugeschickt wird, so dass es nur in manchen besonders interessanten Fällen oder gelegentlich zu persönlicher Kontaktaufnahme mit Mitgliedern des Forschungsteams kommen soll.

4.4 Zur Auswertung

Die Auswertung der Fragebögen und Interviews wird inhaltsanalytisch erfolgen. Darauf aufbauend werden die Ergebnisse mit denen aus der Studie von 1992 verglichen.

4.5 Zu erwartende Ergebnisse

Abweichende Ergebnisse von denen der Studie aus 1992 waren zu Beginn der Replikationsstudie nicht genau voraussehbar. In einigen Punkten, zum Beispiel bei den Vorgehensweisen der Kapitalanlagebetrüger, wurden allerdings ebenso Veränderungen vermutet wie in der Struktur und den Motiven der Investoren.

Nach den neuen Erkenntnissen sollen die Präventionshinweise erweitert und modifiziert werden mit dem Ziel, an einer Phalanx zur Generalprävention zu bauen, bestehend aus BKA, Bundesaufsichtsämtern, Forschungseinrichtungen, Kriminalpolizeien, Staatsanwaltschaften, Banken, Versicherungen, Medien, Verbraucherverbänden und weiteren von diesem Thema direkt oder indirekt betroffenen Personen und Institutionen.

5 Begriffsfestlegungen und theoretische Positionen

5.1 Kapitalmarkt

Der Kapitalmarkt fungiert als gemeinsame Plattform für Kapitalgeber einerseits, Anleger und Kapitalnehmer andererseits. Der Begriff „Kapitalmarkt“ zielt nach dem Kriterium der Dauer der Finanzbeziehungen auf den Handel mit langfristigen Krediten und Beteiligungskapital und wird so vom kürzerfristigen „Geldmarkt“ und „Kreditmarkt“ abgegrenzt (vgl. Rudolph 1999, S. 1108 und Herrmann 1999, S. 770). Zudem erfolgt eine Differenzierung in den organisierten Kapitalmarkt unter Mitwirkung von Banken und Börsen und in den nicht organisierten Kapitalmarkt, auf dem Geschäfte ohne Betei-

ligung von Banken und Börsen, zum Beispiel über Annoncen und private Vermittler ablaufen.

Wir verwenden den Begriff des Kapitalmarkts in einer umfassenderen Bedeutung synonym für die Gesamtheit aller Finanzmärkte, da starke Substitutionsbeziehungen zwischen Geld- und Kapitalmarkt existieren und zudem zahlreiche neuere Finanzierungstitel der Euromärkte nicht eindeutig einem Markt zugeordnet werden können.

Aufgabe des Kapitalmarktes ist die Zusammenführung von Kapitalnachfrage- und Kapitalangebotswünschen, die Koordination der institutionellen und individuellen Investitions- und Finanzierungspläne sowie die Lenkung des Kapitalangebots in die beste Verwendungsmöglichkeit. Die Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes ist für Stabilität, Wachstum und gesamtgesellschaftlichen Wohlstand einer Volkswirtschaft von zentraler Bedeutung. Aus dieser ökonomischen Sicht muss der Kapitalmarkt die knappe Ressource Kapital der rentierlichsten Verwendung zukommen lassen und die Finanzierung von Investitionen mit den günstigsten Finanzierungsmitteln ermöglichen. Dazu müssen weiter die Transaktionswünsche der Marktteilnehmer zu minimalen Kosten koordiniert werden. Insgesamt ist der Kapitalmarkt so auszugestalten, dass das langfristige Vertrauen der Kapitalanleger in dessen Stabilität und Integrität erhalten und bestärkt wird (vgl. Corsten 1988, S. 81 f., Engelhardt et al. 1993, S. 395 ff. und Stauss 1998, S. 11 f.).

Bei allen Angeboten zur Kapitalanlage handelt es sich um Dienstleistungen, die durch Immaterialität und Integrativität charakterisiert werden können. Immaterialität bezeichnet vor allem die kaum vorhandene physische Greifbarkeit von Dienstleistungen, was die kognitive Erfassbarkeit der Leistung für den Kunden erschwert. Unter Integrativität ist die Beteiligung des Kunden zu verstehen, da er seine Person, ein Gut oder zumindest bestimmte Informationen in den Leistungserstellungsprozess einfließen lassen muss, damit die Dienstleistung überhaupt erbracht werden kann. Der Dienstleistungsanbieter hält mit der Produktion der Bereitstellungsleistung, also dem Potenzial an Betriebsmitteln und Fähigkeiten, zum Beispiel dem Know-How der Mitarbeiter oder entsprechender Geschäftsausstattung, zunächst lediglich eine Leistungsbereitschaft vor. Eine markt- und somit verkaufsfähige Dienstleistung entsteht erst, wenn der Dienstleistungskäufer sich selbst oder ein Objekt mit dem Dienstleistungsangebot in Verbindung bringt. Der Nachfrager wird damit unmittelbar in den Leistungserstellungsprozess involviert (vgl. Toffler 1980, S. 274 ff.). Der dazu notwendige Interaktionsprozess kann „face to face“, aber auch über eine Mensch-Maschine-Beziehung, zum Beispiel bei Bargeldauszahlungen am Geldautomaten erfolgen (ausführlicher hierzu und zum Folgenden vgl. Klaffke 2001, Kap. 1.4 ff.).

Zum Zeitpunkt des Kaufs einer Dienstleistung besteht lediglich ein Leistungsversprechen, so dass der Kunde die Qualität der Leistung und insbesondere die Berücksichtigung seiner Bedürfnisse nicht oder zumindest nur schwer einschätzen kann. Die Informationsasymmetrie zu Lasten des Kunden erhöht

die Gefahr opportunistischen Anbieterverhaltens und führt zu einem vom Kunden unbemerkt höheren Kaufrisiko.

Dienstleistungen im Finanzbereich sind grundsätzlich abstrakte und immaterielle Leistungen, die als „Kontraktgüter“ durch vertragliche Regelungen ausgestaltet werden und „Geld“ zum Leistungsgegenstand haben (vgl. Kaas 1995, S. 8). Die meisten Finanzdienstleistungen sind zeitlich nicht auf einen einmaligen Absatzakt beschränkt. Das Leistungsobjekt „Geld“ als auch die zeitliche Perspektive der Absatzbeziehung machen Finanzdienstleistungen aus Kundensicht zu vertrauensempfindlichen Leistungen. Angesichts der Abstraktheit der Leistungen und der Bedeutung des Vertragselementes sind Finanzdienstleistungen erklärungsbedürftige Leistungen und werden von der Kundenseite auch als solche erlebt. Da Finanzdienstleistungen überwiegend Vertrauens- und (zu einem geringeren Teil) auch Erfahrungsmerkmale aufweisen, besteht Informationsasymmetrie zwischen Angebots- und Nachfrageseite, wobei Immaterialität und Integrativität der Finanzdienstleistung dem Nachfrager die als Mittel zur Risikoreduktion eingesetzte Informationssammlung erschweren (vgl. Süchting 1998, S. 622 ff.). Bernet weist darauf hin, dass die Informationsasymmetrie, zum Beispiel im Kreditgeschäft, auch zu Lasten der Anbieter bestehen kann (1998, S. 7). Da für die Kaufentscheidung zentrale Komponenten, wie zum Beispiel die Fachkompetenz des Beraters, nicht beobachtbar sind, beschränkt sich die Suche der Kunden nach Glaubwürdigkeit und Sicherheit schaffenden Informationen unter anderem auf Merkmale wie das äußere Erscheinungsbild der Anbieter, das für den Nachfrager de facto jedoch nur von höchst zweifelhaftem Informationswert ist. Inwieweit Erfahrungen anderer Nachfrager als Informationsquelle zu dienen vermögen, ist abhängig vom Integrativitätsgrad der Leistung, denn: „Je höher das Maß an Integrativität, je individueller mithin eine Leistung ausgestaltet wird (z. B. eine Vermögensberatung), desto weniger kann auf die Erfahrungen anderer Kunden zurückgegriffen werden“ (Süchting 1998, S. 624).

5.2 Finanzdienstleistungsinstitute und Finanzdienstleister

Mit dem am 1. Januar 1998 in Kraft getretenen „Gesetz zur Umsetzung von EG-Richtlinien zur Harmonisierung bank- und wertpapieraufsichtlicher Vorschriften“ wurde der Begriff des „Finanzdienstleistungsinstituts“ neu geschaffen und in § 1 Abs. 1 a KWG als Legaldefinition verankert (vgl. Brender 1999, S. 177). Analog dazu erklärt das WpHG in § 2 Abs. 4 Finanzdienstleistungsinstitute zu „Wertpapierdienstleistungsunternehmen“.

Finanzdienstleistungsinstitute sind gemäß § 1 Abs. 1 a KWG „Unternehmen, die Finanzdienstleistungen für andere gewerbsmäßig oder in einem Umfang erbringen, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert und die keine Kreditinstitute sind.“ Nach dem Gesetz gehören zu den Finanzdienstleistungen:

- die Vermittlung von Geschäften über die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten oder deren Nachweis (Anlagevermittlung);
- die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten im fremden Namen für fremde Rechnung (Abschlussvermittlung);
- die Verwaltung einzelner in Finanzinstrumenten angelegter Vermögen für andere mit Entscheidungsspielraum (Finanzportfolioverwaltung);
- die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten im Wege des Eigenhandels für andere (Eigenhandel);
- die Vermittlung von Einlagengeschäften mit Unternehmen mit Sitz außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraumes (Drittstaateneinlagenvermittlung);
- die Besorgung von Zahlungsaufträgen (Finanztransfergeschäft) und
- der Handel mit Sorten (Sortengeschäft).

Durch die nominale Definition der „Finanzdienstleistungsinstitute“ über bestimmte Arten von Finanzdienstleistungen erfasst das KWG die Anbieter von Finanzdienstleistungen jedoch nur unvollständig; so fallen zum Beispiel Vermittler von Beteiligungen nicht unter den Begriff des „Finanzdienstleistungsinstituts“. Mittlerweile erfolgt der Vertrieb von Finanzdienstleistungen über ein breites, kaum mehr vollständig zu benennendes Spektrum institutioneller Arrangements (vgl. Sydow 1995, S. 140). Im vorliegenden Bericht soll daher eine weitgefaste Definition Verwendung finden, insofern unter „Finanzdienstleistern“ Unternehmen verstanden werden, die mit ihren Dienstleistungen die Erfüllung finanzwirtschaftlicher Funktionen anbieten. Somit gehören zu den Finanzdienstleistern neben Banken, Versicherungen, Bausparkassen und Kapitalanlagegesellschaften unter anderem auch Warenhäuser, Kreditkartenorganisationen, Industrieunternehmen sowie Strukturvertriebe und selbständige Anlageberater. Im weitesten Sinne zählen auch die Angehörigen freier Berufe in ihrer beratenden Funktion zu den Anbietern von Finanzdienstleistungen. So können unter anderem Steuerberater und Wirtschaftsprüfer als Berater im Zusammenhang mit Finanzdienstleistungen tätig werden. Ihre Entlohnung ergibt sich hierbei nicht aus Provisionseinnahmen infolge des Verkaufs von Finanzprodukten, sondern aus der direkten Honorierung der Beratungsleistung (vgl. Stracke & Geitner 1992, S. 39).

5.3 Kapitalanlagen

Um den Wert des Geldes zu erhalten und möglichst zu vergrößern, wird es auf dem Kapitalmarkt angelegt. Hierbei werden Ersparnisse zum Kauf von Vermögenswerten verwendet, um „sich entweder langfristig ein stetiges Einkommen zu sichern und/oder den Wert der gebildeten Ersparnisse auf längere Sicht zu schützen oder zu erhöhen“ (Büschgen 1998, S. 495).

Oehler unterteilt das Privatvermögen von Anlegern in das Sachvermögen (Gebrauchsvermögen und Immobilien) und das Geldvermögen (1995, S. 66). Zum Geldvermögen gehören nach der Systematik der Deutschen Bundesbank die Vermögensanlage in Wertpapiere, die Vermögensanlage bei Banken

und Versicherungen sowie börsenmäßige Wertpapiertermingeschäfte (1993, S. 19 ff.).

Grill und Perczynski differenzieren Anlageformen nach den Anbietern. Sie unterscheiden Geld- und Vermögensanlagen, die bei Kreditinstituten erhältlich sind, von Anlageformen, die im Allgemeinen nicht über die Anlageberatung der Banken verkauft werden.

Hiernach bieten Kreditinstitute

- Anlagen auf Konten (u. a. Spar- und Termineinlagen),
- Anlagen in Wertpapieren (u. a. Festverzinsliche Wertpapiere, Aktien, Genuss-Scheine, Index-, Investment- und Immobilienzertifikate sowie Optionsscheine,
- Anlagen in Bausparverträgen und Lebensversicherungen sowie
- Anlagen in Edelmetallen (u. a. Gold- und Silberbarren, Münzen und Medaillen) an.

Banken verkaufen von Abweichungen abgesehen im Rahmen ihrer Anlageberatung keine

- Anlagen in Immobilien und Beteiligungen (in Mietshäuser oder Unternehmensbeteiligungen),
- Anlagen in Steuersparmodellen und
- sonstige Anlagen in Spekulationsobjekte, wie Diamanten, Briefmarken, Schmuck und Warenterminspekulationen, zum Beispiel mit Whisky, Sojabohnen, Kaffee, Schlachtvieh und vieles andere mehr.

5.4 Kapitalanlagebetrug

Dem Anleger von Kapital werden von Vermittlungsfirmen, sogenannten Strukturvertrieben, hohe Renditen – gelegentlich bis weit über 800 % p. a. (!!) –, günstige Steuerabschreibungsmöglichkeiten und eine hohe Sicherheit des Geschäfts versprochen. Doch leider ist das Ergebnis oft ein ganz anderes. Die Erwartungen der Anleger werden nicht erfüllt. Im Gegenteil, es tummelt sich eine Vielzahl von unseriösen Anlageberatern und Vermittlungsfirmen unter den etwa 50.000 Anbietern allein auf deutschem Boden in diesem Markt. So kommt es, dass die Opfer oft nur bescheidene Renditen kassieren und häufig nicht einmal ihr eingesetztes Kapital zurückerhalten. Als seriöser Maßstab für eine realistische Rendite kann beispielsweise die jeweils aktuelle Verzinsung von zehnjährigen Bundesanleihen gelten, die zur Zeit kaum mehr als 5 % bringen. Alle Angebote mit Nettorenditen über dieser Marge hinaus sind grundsätzlich mit dem Risiko des Totalverlusts behaftet.

§ 263 StGB [Betrug] lautet:

„(1) Wer in der Absicht, sich oder einem Dritten einen rechtswidrigen Vermögensvorteil zu verschaffen, das Vermögen eines anderen dadurch beschädigt, dass er durch Vorspiegelung falscher oder durch Entstellung oder Un-

terdrückung wahrer Tatsachen einen Irrtum erregt oder unterhält, wird mit Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

(2) Der Versuch ist strafbar.

(3) In besonders schweren Fällen ist die Strafe Freiheitsstrafe von sechs Monaten bis zu zehn Jahren. Ein besonders schwerer Fall liegt in der Regel vor, wenn der Täter

1. gewerbsmäßig oder als Mitglied einer Bande handelt, die sich zur fortgesetzten Begehung von Urkundenfälschung oder Betrug verbunden hat,
2. einen Vermögensverlust großen Ausmaßes herbeiführt oder in der Absicht handelt, durch die fortgesetzte Begehung von Betrug eine große Zahl von Menschen in die Gefahr des Verlustes von Vermögenswerten zu bringen,
3. eine andere Person in wirtschaftliche Not bringt,
4. seine Befugnisse oder seine Stellung als Amtsträger missbraucht oder
5. einen Versicherungsfall vortäuscht, nachdem er oder ein anderer zu diesem Zweck eine Sache von bedeutendem Wert in Brand gesetzt oder durch eine Brandlegung ganz oder teilweise zerstört oder ein Schiff zum Sinken oder Stranden gebracht hat.

(4) § 243 Abs. 2 sowie die §§ 247 und 248 a gelten entsprechend.

(5) Mit Freiheitsstrafe von einem Jahr bis zu zehn Jahren, in minder schweren Fällen mit Freiheitsstrafe von sechs Monaten bis zu fünf Jahren wird bestraft, wer den Betrug als Mitglied einer Bande, die sich zur fortgesetzten Begehung von Straftaten nach den §§ 263 bis 264 oder 267 bis 269 verbunden hat, gewerbsmäßig begeht.

(6) Das Gericht kann Führungsaufsicht anordnen (§ 68 Abs. 1).

(7) Die §§ 43 a und 73 d sind anzuwenden, wenn der Täter als Mitglied einer Bande handelt, die sich zur fortgesetzten Begehung von Straftaten nach den §§ 263 bis 264 oder 267 bis 269 verbunden hat. § 73 d ist auch dann anzuwenden, wenn der Täter gewerbsmäßig handelt.“

[§ 243 Abs. 2 = besonders schwerer Fall von Diebstahl;

§ 247 = Haus- und Familiendiebstahl;

§ 248 a = Diebstahl und Unterschlagung geringwertiger Sachen;

§ 263 a = Computerbetrug;

§ 264 = Subventionsbetrug;

§ 264 a = Kapitalanlagebetrug;

§ 267 = Urkundenfälschung;

§ 268 = Fälschung technischer Aufzeichnungen;

§ 269 = Fälschung beweisbarer Daten;

§ 43 a = Verhängung der Vermögensstrafe;

§ 73 d = Erweiterter Verfall].

Dem Betrug werden fünf wesentliche Strukturelemente zugewiesen:

- Täuschung,
- Irrtum,
- Vermögensverfügung,
- Vermögensschaden,
- Absicht auf Verschaffung eines rechtswidrigen Vermögensvorteils

(vgl. Dreher und Tröntle 1993).

Dies bedeutet für den Fall eines Betrages mit Kapitalanlagen, dass über Tatsachen getäuscht wird, zum Beispiel über die tatsächlichen Gewinnaussichten und Risiken oder die Fähigkeiten und Möglichkeiten des Vermittlers. Durch diese Täuschung muss ein entsprechender Irrtum bei dem Kunden verursacht werden, der ihn veranlasst, dem Anbieter oder der von ihm vertretenen Firma Kapital zur Verfügung zu stellen (Vermögensverfügung). Dieses Kapital ist in den Händen des nicht sachkundigen Vermittlers stark gefährdet, woraus sich der Vermögensschaden ergibt (vgl. Wach 1986, S. 161).

Durch das 2. Gesetz zur Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität vom 1. 8. 1986 (2. WiKG) wurde ein neuer § 264 a [Kapitalanlagebetrug] zusätzlich in das Strafgesetzbuch aufgenommen (vgl. Haft 1988, S. 197). Er lautet:

„(1) Wer im Zusammenhang mit

1. dem Vertrieb von Wertpapieren, Bezugsrechten oder von Anteilen, die eine Beteiligung an dem Ergebnis eines Unternehmens gewähren soll, oder
2. dem Angebot, die Einlage auf solche Anteile zu erhöhen,

in Prospekten oder in Darstellungen oder Übersichten über den Vermögensstand hinsichtlich der für die Entscheidung über den Erwerb oder die Erhöhung erheblichen Umstände gegenüber einem größeren Kreis von Personen unrichtige vorteilhafte Angaben macht oder nachteilige Tatsachen verschweigt, wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

(2) Absatz 1 gilt entsprechend, wenn sich die Tat auf Anteile an einem Vermögen bezieht, das ein Unternehmen im eigenen Namen, jedoch für fremde Rechnung verwaltet.

(3) Nach den Absätzen 1 und 2 wird nicht bestraft, wer freiwillig verhindert, dass auf Grund der Tat die durch den Erwerb oder die Erhöhung bedingte Leistung erbracht wird. Wird die Leistung ohne Zutun des Täters nicht erbracht, so wird er straflos, wenn er sich freiwillig und ernsthaft bemüht, das Erbringen der Leistung zu verhindern.“

Weiter wurden durch das 2. WiKG § 88 [Kursbetrug] und § 89 [Verleiten zur Börsenspekulation] des Börsengesetzes geändert. Zwischen diesen beiden Strafvorschriften und § 264 a StGB ist Tateinheit möglich; gegebenenfalls tritt § 88 BörsG hinter § 264 a StGB zurück.

Der § 264 a StGB wurde im Vorfeld des Betruges angesiedelt. Dies geschah, um den Anleger bereits vor dem Vermögensverlust auf der Basis von unlauterem Wettbewerb und Prospektbetrug zu schützen.

„Die Anwendung des § 263 StGB in der Form des sogenannten Eingehungsbetruges stößt auf Schwierigkeiten, insbesondere für den Nachweis des Schadens in objektiver und subjektiver Hinsicht und der kausalen Zurückführung auf falsche Angaben“ (Möhrenschlager 1983, S. 320).

Durch die Vorverlegung des Strafschutzes in den Bereich der Irreführung versucht der Gesetzgeber, den individuellen Anlegern einen wirksameren Schutz zu bieten und zugleich die Funktionsfähigkeit des Kapitalanlagemarktes zu sichern.

Dreher und Trönte gehen in ihrem Kommentar auf die juristischen Überlegungen zu diesem Paragraphen folgendermaßen ein:

„Die Auffächerung der Anlageformen und Umstrukturierung der Anlegerseite machte einen besseren Schutz des meist unerfahrenen Anlegers erforderlich. (...) Um den Strafschutz von Kapitalanlegern zu erhöhen und Störungen der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts zu begegnen, verlegt ihn § 264 a ins Vorfeld des § 263. Die Strafbarkeit setzt nicht die Verursachung eines Vermögensschadens voraus, vielmehr knüpft die Vorschrift schon an die Gefährdung der Vermögensinteressen des Anlegers an und pönalisiert unter bestimmten Voraussetzungen Falschangaben auf dem Kapitalmarkt. (...) Das Delikt ist bereits vollendet, wenn der Täter die näher umschriebenen falschen Angaben gemacht hat. Die Täuschung eines individuellen Anlegers oder eine Irrtumsregung ist ebenso wenig erforderlich wie ein Schadenseintritt“ (1993, § 264 a, Rdn. 2).

Kapitalanlagebetrug ist eine Erscheinungsform der Wirtschaftskriminalität. Der in § 264 a StGB gefasste Begriff des „Kapitalanlagebetrugs“ ist mit Blick auf die hier vorgelegte Studie jedoch zu eng gefasst, da er sich so nur auf Prospektbetrug und unlauteren Wettbewerb bezieht. Der Begriff wird deshalb in einem erweiterten Sinn gebraucht, insofern alle Formen von Geldbeschaffungsbetrug einbezogen werden, wo der Täter das Opfer zu einer Geldanlage verleitet, also auch im Sinne des § 263 effektiv betrogen hat.

Die Betrüger erweisen sich beim Erfinden neuer oder zumindest neu klingender Produkte und „Maschen“ als außerordentlich kreativ. Dennoch lassen sich, wenn auch bestimmt nicht alle, aber doch wichtige davon benennen:

I. Generelle Betrugsformen

1. Schwindelhafte Gesellschaftsgründung, insbesondere in der Rechtsform der GmbH & Co. KG, sowie Missmanagement.
2. Unseriöse und betrügerische Praktiken beim Vertrieb
 - a) Unrichtige Anlageberatung
 - b) Unzureichende Information und Prospektbetrug
 - c) Aggressive Kundenwerbung

3. Unseriöse Geschäftsabwicklung und Vermögensverwaltung
 - a) Preismanipulation, insbesondere Kursbetrug und überhöhte Gebühren
 - b) Zweckwidrige Mittelverwendung
 - c) Unübersichtliche Geschäftsabwicklung
 - d) Unseriöse Praktiken bei der Kunden-„Betreuung“

(vgl. Liebel und Oehmichen 1992, S. 20)

Glinig & Glinig (2000, S. 58 ff.) nennen und beschreiben folgende und weitere Betrugsvarianten:

II. Spezielle Betrugsformen

1. Vorgetäuschter Handel mit Bankgarantien

„In seiner einfachsten Form handelt es sich um den vorgetäuschten Kauf beziehungsweise Verkauf von Finanzinstrumenten mit hohem Gewinn und ohne Risiko. Eine (völlig fiktive) Bankgarantie mit der Laufzeit von einem Jahr wird beispielsweise zu einem Diskont von 85 % angeboten. Auch von einer automatischen Verlängerung des Geschäftes („Roll over“) ist die Rede. Es liegt wohl auf der Hand, dass sich keine Bank auf ein derart ruinöses Geschäft einlassen würde“ (a. a. O., S. 58).

2. „Trading-Programme“

„Die Gemeinsamkeit aller Programme besteht darin, dass von geheimnisvollen „Tradings“ die Rede ist, die wöchentlich zu ganz bestimmten Zeiten („Window Times“) von „Programm-Managern“ in den Finanzzentren dieser Welt über die Bildschirme abgewickelt werden ... Der Investor, unter anderem „Beneficiary“, „Applicant“, genannt, muss zuerst den üblichen Kapitalnachweis („Proof of Funds“) erbringen. Zugleich mit der Unterzeichnung eines Letter of Intent hat der Anleger vereinbarungsgemäß eine Mindestinvestition von beispielsweise 100.000 US-Dollar (per Bankscheck) zu tätigen; zusätzlich muss er ein sogenanntes „Receiving Account“ bei einer bestimmten ausländischen Bank einrichten. Außerdem wird dem Investor die Übersendung des Originalvertrages mit einer „Master Garantie“ in Aussicht gestellt. Die Verträge sind mit einem „Transaction Code“ und einer Geheimhaltungsklausel versehen. Erst nach diesem Schritt kann, laut Darstellung der Initiatoren, das Programm gestartet werden. Das Geschäft gelte natürlich als abgesichert; es ist von einer Garantie (üblicherweise zu 108 %) einer internationalen Großbank beziehungsweise Versicherungsgesellschaft (Briefkasten-Versicherung) die Rede. Der fette Köder besteht aus einem Gewinnversprechen von 8–75 % pro Woche (!) – abhängig vom betreffenden Programm.

Einige dieser Betrugsmodelle sehen auch eine bei Vertragsabschluss fällige Kommission von 20 % vor. Nicht selten werden derartige Programme unter der Bezeichnung „Innovative Finanzierungsform 10–20 % Eigenkapital erforderlich“ solchen Personen angeboten, die nur auf der Suche nach Krediten sind“ (a. a. O., S. 63).

3. Betrügerische „FED-Programme“

„Seit dem Jahre 1997 führten die Betrüger völlig neugestaltete Programme ein. Es ist die Rede davon, dass die US-Regierung mit Hilfe der Federal Reserve Bank (FED) auf sehr diskrete Weise Projekte in der Dritten Welt fördere („Humanitarian Projects Funding“). Dafür müsse aber ein privater Investor dazwischen geschaltet werden. Eine Beteiligung an diesem Finanzprogramm könne innerhalb von wenigen Monaten eine Kapitalverdoppelung bringen.

Diese „streng geheimen“ Programme tragen Namen wie „US Federal Reserve Capitel Enhancement Program“, „Fed-backed-Reserve-Program“, „Federal Reserve High Yield Trading Program“, „Top Secret CIA Founding“ und so weiter.

Der Investor, auch „Main Contractor“ genannt, wird von einem „Program Runner“ auf dieses Finanzprogramm aufmerksam gemacht und bei entsprechendem Interesse an den „Program Facilitator“ verwiesen. Letzterer leistet dann die weitere Überzeugungsarbeit und bewegt den Investor dazu, einen so genannten „Letter of Interest“ zu unterschreiben und sein Geld einzuschließen“ (a. a. O., S. 68).

Phantasie-Fachausdrücke tun das ihre zur Vernebelung einer künstlich geschaffenen Finanzwelt, die den Investor beeindrucken, aber auf keinen Fall Transparenz schaffen will.

4. Fingierte Devisenspekulationen

„Jeder großangelegte Investmentbetrug erfordert ein völlig neues Konzept, ausgezeichnete Organisatoren („Big Player“) und einen provisionshungrigen Vertriebsapparat.

Anfang der Neunziger Jahre kam es zur Genese einer speziellen „Finanzinnovation“: SWAP-Transaktionen US-Dollar-YEN. Bei dieser Devisenspekulation sollten nach Darstellung der Initiatoren US-Dollar verkauft und gleichzeitig YEN gekauft werden. Die Betrüger gaben vor, über marktunüblich günstige US-Dollar zu verfügen. Die Begründung dieser Transaktionen wurzelte in einer „japanischen Währungsstrategie“, die in Wirklichkeit gar nicht existierte. Es war auch die Rede von einer Umgehung der strengen Devisengesetze von Japan. Eine einzige SWAP-Transaktion, die viermal pro Woche zu bestimmten Tageszeiten („Window Time“) abgewickelt werde, sollte einen Gewinn von 6 % in Aussicht stellen“ (a. a. O., S. 74). Investorengelder von über 100 Millionen US-Dollar sollen in dunklen Kanälen unwiederbringlich verschwunden sein.“

5. Betrügerische Scheck- und Wechselprogramme

Bei dieser Form des Anlagebetrugs offerieren Finanzbetrüger Unternehmern, die sich in finanziellen Schwierigkeiten befinden, wertlose Wechsel, Wechselbürgschaften („Wechselavale“) von Briefkastenbanken oder auch gefälschte

Bürgschaften seitens einer Bank, um an Kredite zu kommen, für die der „Financier“ eine „Provision“ von einem Drittel oder mehr der Kreditsumme beansprucht (vgl. a. a. O., S. 75).

6. Die „Boiler Room Operation“ (Telefonmarketing)

„Eine der gefährlichsten und aggressivsten Verkaufstechniken für betrügerische Produkte stellt das Telefonmarketing dar. In angemieteten Großraumbüros arbeitet ein Heer von Telefonverkäufern, die sogenannten „Opener“; ihre Aufgabe besteht darin, unzählige Anrufe zu tätigen, um so Interessenten für Spekulationen in Rohstoffen, Devisen, Diamanten, Aktien und so weiter, zu gewinnen. Diejenigen Personen, die Interesse daran zeigen, werden dann vom „Loader“ mit psychologisch gut aufgebauten Tricks in die Zange genommen; er offeriert besonders günstige Spekulationen und drängt gleichzeitig auf rasche Entscheidung. Die Telefonverkäufer arbeiten in vielen Fällen weit über die jeweiligen Landesgrenzen hinaus. Es handelt sich vielfach um Personen, die keine spezielle Berufsausbildung besitzen, mit dem Gesetz hingegen bereits in Konflikt geraten sind. Das betrügerische System weist in seinem Tätigkeitsbereich stark hierarchische Strukturen auf . . . Sogenannte „Informationsbriefe“ werden dabei europaweit in regelmäßigen Zeitabständen an hunderttausende Personen versendet. Das hierzu benötigte Adressenmaterial wurde angekauft. Diese „Informationsbriefe“ erwecken anfänglich nach außen hin den Anschein einer objektiven Informationsquelle. Doch abgesehen von allgemeinen Investitionsempfehlungen betreffend bekannte erstklassige Aktien („Blue Chips“), finden sich in den Folgebriefen im zunehmenden Ausmaß Desinformationen . . .

Die Masche der Telefonverkäufer besteht darin, die Interessenten anfangs zu kleinen Investitionen zu überreden. Nach anfänglichen Scheingewinnen werden die Mochtegern-Spekulanten in den meisten Fällen zu höheren Einsätzen verleitet. Anschließend jedoch erfolgt die Meldung vom Telefonverkäufer, dass die Investition diesmal leider schiefgegangen sei; der erlittene Verlust könne durch einen entsprechenden Nachschuss aufgefangen werden. Dieses Spiel endet oft mit dem finanziellen Ruin des Anlegers. In vielen Fällen wird dann noch das allerletzte Geld von Wiederbeschaffungsbetrügern, vielfach dubiosen „Wirtschaftsvermittlern“, aus der Tasche gezogen . . .

Ein weiteres Kennzeichen einer „Boiler Room Operation“ besteht darin, dass sie nach Einschreiten der Polizei blitzschnell woanders, auch in einem anderen Land, wieder aufgebaut werden kann. Es handelt sich dabei um keine „Einzelfirma“, sondern um ein Netz von verschiedenen Unternehmen, die in mehreren Ländern agieren. Die Firmen sind ebenfalls in mehreren Offshore-Destinationen registriert“ (a. a. O., S. 81 ff.).

7. Die „Recovery Room Operation“

„Seit dem Jahre 1998 sind in Europa, einem amerikanischen Trend folgend, auch sogenannte „Recovery Room Operations“ aktiv. Es handelt sich dabei

ebenfalls um einen Bürobetrieb, von dem aus Telefonverkäufer agieren; ihre spezielle Aufgabe besteht jedoch darin, bereits betrogene Personen zu neuerlichen Investments zu motivieren. Ausländischen Erfahrungen zufolge arbeiten die Telefonverkäufer durchwegs mit Aliasnamen. Nach ungefähr einem Monat wird das Büro aufgelassen, um irgendwo unter einem anderen Deckmantel von Neuem zu beginnen.

Dieser Kriminalitätsform liegt die spezielle Erfahrung der Betrüger zugrunde, dass ein Anleger trotz erlittenem Totalverlust zu einem erneuten Investment überredet werden kann. Das Opfer wirft also (oft bis zum finanziellen Ruin) das gute Geld dem schlechten nach. Aus diesem Grund wird mit den Adressen der Geschädigten ein reger Handel betrieben. Die Kriminellen verkaufen also die Adressen ihrer geschädigten Klientel (ohne deren Wissen) an eine „Recovery Room Operation“ (a. a. O., S. 85).

8. Wertpapierbetrug per Internet

„Laut Schätzung der North American Securities Administrators Association (NASAA) verursachten im Jahre 1999 betrügerische Wertpapier-Angebote im Internet einen Schaden von 10 Milliarden US-Dollar. Das FBI (www.fbi.gov) sah sich sogar gezwungen, eine eigene „Operation Investnet“ zu installieren, um diese neue Kriminalitätsform präventiv zu bekämpfen.

Die Kriminellen gehen dabei so vor, dass sie in eigenen (professionell aufgemachten) Webseiten für völlig wertlose Aktien werben. Außerdem versenden sie per E-Mail massenweise selbstverfasste Newsletter. Interessenten bezahlen die angebotenen (total wertlosen) Aktien mit Scheck. Für die Behörden ist es oft extrem schwierig, den verantwortlichen Täter zu eruieren. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis auch in Europa derartige „Junk E-Mails“ in den Umlauf kommen. Diese Marketingmethode erweist sich doch als ein ausgesprochen billiger Trick“ (a. a. O., S. 86).

9. Das „Ponzi-Schema“ (Pyramiden-Betrug, Schneeballsysteme)

Das Ponzi-Schema, benannt nach Charles Ponzi, einem in die USA emigrierten Italiener, beruht auf dem Prinzip, die Zinsen von Erstanlegern durch die Einlagen der Neuanleger zu finanzieren. Dieses Schneeballsystem ist keineswegs neu, man kannte es bereits im 19. Jahrhundert. Trotz des Wissens, dass solche Systeme nach anfänglichen Erfolgen für die Anleger zwangsläufig zusammenbrechen müssen, werden sie auch heute immer wieder praktiziert. Eine Variante dieser Methode sind die Systemspiele, wo Mitspieler mit führerischen Versprechungen gewonnen werden. Die Teilnahmeberechtigungen kosten einige Tausend Mark. Einstiegswilligen Mitspielern wird bei der Kreditbeschaffung geholfen. Jeder neue muss weitere Einsteiger werben, aus deren Eintrittsgeld die Prämie ausgezahlt wird. Je länger das Spiel läuft, desto schwieriger wird es, neue Mitspieler zu gewinnen. Über angebliche Sicherheitsfonds sollen diejenigen vor Verlusten geschützt werden, die am Ende des Spiels sonst leer ausgingen – nur leider gibt es diese Fonds nicht. In diesen

Fällen ist es allerdings nicht ganz aussichtslos, wieder an einen Teil seines Geldes zu kommen, seit der BGH 1997 entschieden hat, dass Gewinnspiele nach dem Schneeballsystem sittenwidrig sind (Az. XI ZR 191/96).

10. Der „419“-Betrug oder die „Nigeria-Connection“

Auf diese Betrugsform ist von den Medien aller Spalten in den letzten zehn Jahren immer wieder aufmerksam gemacht worden. Sie trägt ihren Namen vom Artikel 419 des nigerianischen Strafgesetzbuchs, der sich mit Betrug befasst. Weltweit agierende organisierte betrügerische Banden haben es darauf abgesehen, Ausländer um Millionenbeträge zu erleichtern.

Die klassische „419“-Strategie und in letzter Zeit eine Reihe von Abwandlungen beschreibt van den Boom (1999, S. 24 ff.):

„Eine Person zum Beispiel in Deutschland erhält ein Fax aus Nigeria. Der Absender gibt vor, ein leitendes Mitglied der Nigerian National Petroleum Corporation (NNPC), der Central Bank of Nigeria (CBN) oder einer anderen wichtigen und einflussreichen staatlichen Institution zu sein. Der Brief informiert den Leser darüber, dass eine höhere Summe von Staatsmitteln, die für einen bestimmten Budgetbereich bereitgestellt worden waren – vor allem im Erdölsektor – nicht abgeflossen seien und nun „unbenutzt“ auf Staatskonten liegen würden. Um diese Gelegenheit zu nutzen wird vorgeschlagen, diese Summe, die sich meist in mehrfacher Millionenhöhe und Dollarwährung bewegt, auf das Konto des Adressaten in Deutschland zu überweisen, damit ein Mittelabfluss nachgewiesen werden könne. Der Absender werde sich das Geld dann anschließend auf sein Privatkonto überweisen lassen und es einstreichen, doch der Adressat werde für die bloße Bereitstellung seiner Bankverbindung mit einer gewissen Prozentmarge an der Summe beteiligt. Auf den ersten Blick eine für beide Seiten vorteilhafte und sichere Sache: Die Arbeit übernimmt der nigerianische Counterpart, man selbst stellt nur seine Bankverbindung zur Verfügung und erhält dafür einen Bonus, der sich im Einzelfall im Millionenbereich bewegen kann. Gemeinhin wird der Brief mit der Bitte um absolute Vertraulichkeit sowie der Angabe einer Fax- oder Telefonnummer beendet. Das Briefpapier sieht zwar offiziell aus, enthält jedoch außer der erwähnten Nummer in der Regel keine Adressenangaben der staatlichen Stelle, von der der Absender aus zu operieren behauptet.“

Die weitere Vorgehensweise ist jedoch komplizierter als erwartet: Hat man sich mit dem nigerianischen Counterpart in Verbindung gesetzt, wird in der Regel um die Übersendung von Blanko-Briefpapier und allen Kontodetails gebeten. Das Briefpapier wird dabei oft dafür verwendet, Referenzschreiben für andere Opfer zu fälschen oder Anträge auf Einreisevisa bei den Botschaften zu stellen. Des Weiteren wird man aufgefordert, nach Nigeria oder ein angrenzendes Land zu reisen, um den Deal dort abzuwickeln. Dort angekommen wird oft in tatsächlichen oder scheinbaren Regierungsbüros offenbar, dass zur Abwicklung des Geschäfts Zahlungen notwendig sind – um Anwälte zu bezahlen, als Bestechungsgelder, als Gebühren und so weiter. Dabei ent-

decken die nigerianischen Vertreter im Verlaufe der Handlungen immer neue Probleme, ehe die „endgültig letzte“ Zahlung notwendig gemacht wird. Viele der Anreisenden werden ohne Visum an den Flughafenoffiziellen vorbei geschleust, Einreise ohne Visum ist jedoch in Nigeria ein ernsthaftes Vergehen und die Tatsache kann zur Erpressung größerer Geldsummen von den ahnungslosen Einreisenden genutzt werden. Im Zuge solcher Aktivitäten ist es im übrigen bereits zur Ermordung der angereisten Betrugsopfer in Nigeria gekommen, wenngleich das nicht der Regelfall ist.

Die verlangten Zahlungen stehen natürlich in keinem Verhältnis zum erwarteten Profit. Hat man diese Zahlungen tatsächlich geleistet, hört man selbstverständlich von den Empfängern dieser Summe nichts mehr: Diese haben dann ihr Ziel erreicht, das Geld eingestrichen und sich abgesetzt.“

Speziell für diese Form des Betrugs ist eine beachtliche kriminelle Energie nicht nur von Seiten der Initiatoren, sondern auch derjenigen notwendig, die sich auf solche Offerten einlassen. Die Anschreiben enthalten eindeutige Hinweise darauf, dass man sich an einer Unterschlagungsaktion von Budgetmitteln des nigerianischen Staatshaushalts beteiligt, was eine für jeden offensichtliche strafbare Handlung darstellt.

Weitere Details zur „Nigeria-Connection“ sowie zu den kriminellen Aktivitäten anderer organisierter Gruppen wie der „Chinesischen Triaden“, der „Japanischen Yakuza“, der „Vietnamesen-Mafia“, der „US-Cosa-Nostra“, der „Kolumbianischen Kartelle“, der „Italienischen Mafia“, der „Kurdischen PKK“, der „Korsen-Mafia“, der „Russen-Mafia“ und der „Rumänischen Bandenkriminalität“, die sich als Organisationsbasis hinter betrügerischen Anlagenanbietern verbergen können, finden sich bei Krevert (1998).

11. Missbrauch von Investmentclubs

In den vergangenen zwei oder drei Jahren haben bis heute sogenannte Investmentclubs Hochkonjunktur. Dabei handelt es sich einerseits um die Bildung privater Gemeinschaften von an Kapitalanlagen interessierten Leuten, die sich ihre Erfahrungen in Geldanlagenden wechselseitig zu Nutze machen wollen, um durch den Austausch von Informationen ihr persönliches Verlustrisiko zu reduzieren und ihre Renditechancen zu maximieren. Zunehmend treten aber auch kommerziell gemanagte Clubs öffentlich in Erscheinung, die durch Postsendungen und im Internet auf sich aufmerksam machen, um „exklusiv“ sichere Tipps an ihre Beitrag zahlende Klientel zu vermitteln. Oft sind die werbenden Schreiben ein bisschen geheimnisvoll inkonkret formuliert, durch wiederholte namentliche Anrede der Beworbenen auf die Steigerung von deren Selbstwertgefühl ausgerichtet, und das Ganze versehen mit dem generellen Clubziel, durch einen Beitritt die verbreitete Angst vor möglichen Verlusten, mit denen jede Geldanlage prinzipiell behaftet ist, durch die in Aussicht gestellten Hinweise auf höhere Renditen bei gleichzeitig wesentlich geringeren Risiken reduzieren oder gar vermeiden zu können – Vorteile, die einem als Nichtclubmitglied verschlossen blieben. Solchen Clubgründungen

seien keine unredlichen Absichten unterstellt. Es ist aber darauf hinzuweisen, dass zunehmend Fälle bekannt werden, wo Betrüger, als Clubmitglieder getarnt, anderen Mitgliedern ihre unredlichen Offerten (z. B. mit 20 Prozent Renditeversprechen pro Monat) unter dem Deckmantel des Clubs antragen, um auf diese Weise ihre eigennützigen Interessen rücksichtslos zu verfolgen.

Bei keinem Wirtschaftsdelikt wird die Kriminalitätsform so stark von den Opfern mitgestaltet wie beim Kapitalanlagebetrug. Das Verhalten der Opfer ist die ‚Schwachstelle‘. Erfolgreiche Präventionsmaßnahmen müssen daher am Verhalten des Investors ansetzen. Denn das potentielle Opfer lässt sich eher beeinflussen, nicht in kriminelles Geschehen ‚einzusteigen‘, als der Täter, von seinen Absichten abzulassen, schon gar nicht, wenn in zunehmendem Maße, organisierte Tätergruppen aktiv werden. Das einseitige kriminologische Interesse am Täter weicht zunehmend einer komplexeren Betrachtungsweise, in deren Mittelpunkt die Interaktion zwischen Tätern und Opfern steht.

5.5 Täter und Opfer

Wirtschaftskriminelle und so auch Anlagebetrüger unterscheiden sich von anderen Kriminellen unter anderem dadurch, dass sich ihre Taten nicht selbst indizieren, also einen weniger starken kriminellen Eindruck erwecken. Darum rufen sie auch bei weitem keine so intensiven Emotionen hervor wie zum Beispiel Mörder oder Räuber. Nach außen wird der Straftäter oft nicht als solcher erkannt und erweckt häufig einen harmlosen, geradezu seriösen Eindruck. Er ist in den meisten Fällen in die Gesellschaft voll integriert, unauffällig und nur schwer zu entlarven. Seine Delikte werden häufig als „Kavaliersdelikte“ betrachtet. Verschiedene Untersuchungen haben gezeigt, dass es den „typischen Wirtschaftsstraftäter“ ebensowenig wie das „typische Wirtschaftsdelikt“ gibt.

Der Begriff „Opfer“ bedeutet zunächst einmal zweierlei: Zum einen kann der Begriff in einem religiösen Sinne verstanden werden, wo ein Gegenstand oder ein Lebewesen einem übernatürlichen Wesen als Dankes- oder Besänftigungsgabe dargeboten wird. Diese Bedeutung ist hier nicht gemeint. Zum anderen meint der Begriff das „Opfer-Werden“, zum Beispiel durch eine Straftat, das heißt durch die Schädigung oder Unterdrückung einer Person durch andere.

In dieser Studie wollen wir den Opferbegriff noch enger gefasst verwenden: Wir sprechen von denjenigen Personen als Opfer, die bei Gerichtsprozessen zum Tatbestand des Kapitalanlagebetrugs als (Haupt-)Zeugen auftreten und dort „Geschädigte“ genannt werden, wenn ein Urteil nach § 264 a StGB oder § 263 StGB gefällt wurde (ausführlich zur Täter-Opfer-Problematik vgl. Liebel und Oehmichen 1992, S. 23 ff.).

5.6 Die Motivationsproblematik

5.6.1 Motive und Motivation

Es gibt eine große Anzahl von Definitionen des Motivbegriffs, von denen allerdings keine allgemeine Anerkennung genießt:

Arnold definiert ein Motiv als „einen Faktor, der in die Aktivierung und Steuerung von Verhaltensweisen eingreift. Als solches kann es entweder das Objekt aus der Außenwelt bezeichnen, das die Bereitschaft bei dem entsprechenden Individuum erzeugt, oder diese Bereitschaft selbst“ (Arnold, Eysenk und Meili 1980, S. 1401).

Nach Stäudel (in: Dörner und Selg 1985, S. 94) werden Motive aus angeborenen primären Bedürfnissen, die notwendig für das Überleben sind (Hunger, Durst usw.), und den sekundären Bedürfnissen, die vom Menschen im Laufe des Lebens erlernt werden, zum Beispiel dem Bedürfnis, ein Motorrad besitzen oder viel Geld haben zu müssen, gebildet. Motive sind Bedürfnisse, die auf bestimmte inhaltliche Ziele hin ausgerichtet sind.

Nuttin unterscheidet Bedürfnisse (needs) von Motiven (motives): „Needs are synonymous with basic behavioral urges. The term motive, by contrast, refers to the concrete manifestations of needs“ (1980, S. 15).

Nach Heckhausen ist ein Motiv ein angestrebter „Zielzustand innerhalb eines bestimmten Person-Umwelt-Bezuges“ (1980, S. 24). Er weist darauf hin, dass Motive relativ überdauernd sind, dass es schwierig ist, sie zu messen, da die einzelnen Motive bei jedem Menschen unterschiedlich ausgeprägt sind, und dass ein Motiv solange wirkt, bis das von der Person angestrebte Ziel erreicht worden ist. Jeder Mensch habe eine unterschiedliche Hierarchie von Motiven, die sich in Abhängigkeit von der jeweiligen Person-Umwelt-Konstellation immer wieder ändert. Das Verhalten des Menschen wird also nicht von einem einzigen Motiv gesteuert, sondern von einem Motivbündel, bei dem nach Heckhausen immer ein bestimmtes Motiv den anderen übergeordnet ist. Diese Annahme ist für unsere Problematik insofern interessant, als sie die verbreitete Auffassung unterstützt, die den wirtschaftskriminellen Tätern und ihren Opfern meist das „Bereicherungsmotiv“ als fast ausschließlich dominierendes Motiv unterstellt, also den Wunsch nach „Geld um des Geldes Willen“.

Viel wichtiger ist es aber herauszufinden, durch welche anderen Motive dieses „Bereicherungsmotiv“ selbst gesteuert wird, also was die Täter und Opfer zu dem Wunsch nach mehr Geld bewegt, denn dahinter könnten sich unterschiedlichste weitere Motive verbergen. In diesem Zusammenhang ist auch die Unterteilung der Motive nach Gollnick (1970) in Grundmotive und Weg- oder Mittelmotive von Bedeutung. Die Grundmotive, die man nicht mit den „primären Bedürfnissen“ verwechseln darf, sind Bedürfnisse, die auf ein bestimmtes Ziel gerichtet sind, zum Beispiel Bereicherung, wogegen die Weg- oder Mittelmotive für die Art und Weise der Handlung verantwortlich sind,

die zur Verwirklichung der Grundmotive führen sollen. Durch das Herausfinden dieser Motive könnte die Frage beantwortet werden, warum sich bestimmte Personen ausgerechnet durch Kapitalanlagegeschäfte bereichern wollen, statt andere Wege zu diesem Ziel einzuschlagen.

Wenn eine Person sich eingeschränkt und eingeengt fühlt, oder wenn sie bewusst oder unbewusst ein bestimmtes Ziel anstrebt, werden eines oder mehrere Motive zur Beseitigung dieses Zustands aktualisiert und aktiviert. Man versteht unter Motivation diejenigen Prozesse, die eines oder mehrere aktualisierte Motive in den Zielzustand überführen. Hierbei können alle psychischen Prozesse, die innerhalb der Psychologie bekannt sind (oder auch noch nicht), eine Rolle spielen. Nach Stäudel ist Motivation ein „Prozess, der für die Regulation des Handelns, seine Zielgerichtetheit sowie die Intensität und Ausdauer zuständig ist“ (in: Dörner et al. 1985, S. 94).

Heckhausen beschreibt Motivation als einen Prozess, „der zwischen verschiedenen Handlungsmöglichkeiten auswählt, das Handeln steuert, auf Erreichung motiv-spezifischer Zielzustände richtet und auf dem Wege dahin in Gang hält“ (1980, S. 25).

Durch diese Definitionen wird immer wieder die prinzipielle Zielgerichtetheit des menschlichen Handelns betont.

Kuhl (nach Herkner 1991, S. 271) unterscheidet „Selektionsmotivation“ und „Realisationsmotivation“: Die erste reguliert die Wahl zwischen verschiedenen Handlungsmöglichkeiten, die zweite steuert und formt den Handlungsablauf, nachdem die Entscheidung für eine der Alternativen gefallen ist.

Zusammenfassend können Motive als auf bestimmte inhaltliche Ziele gerichtete Bedürfnisse und Motivation als der Prozess der Aktivierung dieser Motive verstanden werden.

Es ist ziemlich schwierig, Motive zu untersuchen, da es sich dabei um hypothetische Konstrukte handelt, wetterwendisch wechselhaft, nicht direkt beobachtbar und messbar.

5.6.2 Theoretische Erklärungsansätze

Es gibt in der Motivationsforschung eine Vielzahl unterschiedlicher Richtungen, darunter die biologisch-physiologischen, die situationstheoretischen, die eigenschaftstheoretischen, die kognitionstheoretischen und die prozesstheoretischen Ansätze, die für die hier zu behandelnde Thematik von besonderem Belang sind.

5.6.2.1 Die biologisch-physiologische Perspektive

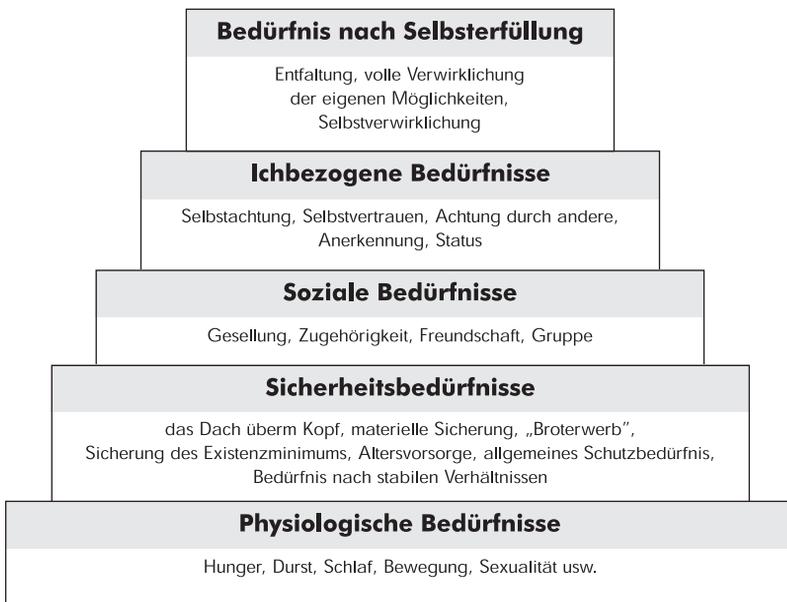
Im Zentrum dieses Erklärungsansatzes steht das Homöostaseprinzip als selbständiges Regulationsgeschehen der organischen Prozesse. Es hat eine Angleichung der Ist-Verhältnisse an den Soll-Wert des biochemischen Gleichge-

wichts zum Ziel. Dieses Prinzip gilt auch für die unter dem Motivationsbegriff subsumierten Organbedürfnisse. Zahlreiche Verhaltensvariablen, so zum Beispiel das Streben nach Nahrungs- und Flüssigkeitsaufnahme, tragen dazu bei, Homöostase, also ein „inneres Gleichgewicht“, zu schaffen (vgl. Herber 1976, S. 18).

Motivation ist demnach ein Zustand des fehlenden Gleichgewichts des Organismus, der auf Wiederherstellung desselben drängt. Dieser Forschungsansatz hat zweifellos einen großen Beitrag zur Motivationsforschung geleistet. Für die Erklärung der Ursachen menschlichen Handelns reicht er aber nicht aus, wenn sich die Frage stellt, warum ein bestimmtes Verhalten gezeigt wird, zum Beispiel Essen und Trinken, auch wenn die lebensnotwendigen physiologischen Bedürfnisse bereits gestillt sind.

5.6.2.2 Die eigenschaftstheoretische Perspektive

Hier ist in erster Linie das „Hierarchie-Modell der Motivklassifikation“ von Maslow (1984) zu nennen, das folgendermaßen aufgebaut ist:



Die unteren drei Bedürfnisklassen, nämlich die physiologischen Bedürfnisse, die Sicherheits- und die sozialen Bindungsbedürfnisse, werden von Maslow „Mangelbedürfnisse“ genannt, die höheren beiden, also die ichbezogenen Bedürfnisse und das Bedürfnis nach Selbsterfüllung, nennt er „Wachstumsbedürfnisse“. Entwicklungspsychologisch betrachtet gewinnen im Laufe des Lebens die höheren Bedürfnisstufen zunehmend an Bedeutung. Beim Säugling stehen die physiologischen Bedürfnisse zweifellos im Vordergrund,

während das Selbstverwirklichungsbedürfnis mit zunehmendem Alter, meist erst im Erwachsenenalter, aktuell wird und dann eventuell befriedigt werden kann.

Maslow geht davon aus, dass zunächst immer die Bedürfnisse der jeweils niederen Gruppe befriedigt sein müssen, ehe ein höheres Bedürfnis überhaupt aktiviert wird und das Handeln bestimmen kann (a. a. O., S. 104). Das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung könne also erst dann das Handeln bestimmen, wenn alle darunterliegenden Bedürfnisgruppen befriedigt seien. Dieses Bedürfnis ist nach Maslow besonders wichtig für das Empfinden von Glück und tiefer Zufriedenheit des Menschen.

Obwohl dieser Ansatz relativ plausibel erscheint und erlaubt, alle möglichen, heterogenen Einzelmotive in ein anschauliches Schema einzuordnen, gibt es mehrere Kritikpunkte: Die postulierte Unabhängigkeit der fünf Motivklassen ist empirisch nicht nachweisbar. Der Ansatz ist rein eigenschaftstheoretisch, die Bedürfnisse werden also losgelöst von der jeweiligen Situation gesehen. Außerdem sprechen manche Erfahrungen aus dem Alltagsleben gegen die Annahme, dass erst die Mangelbedürfnisse befriedigt sein müssten, damit die Wachstumsbedürfnisse aktiviert werden können. Schaut man sich dagegen die Biografien mancher Künstler oder Wissenschaftler an, die an ihren Werken trotz widrigster äußerer Lebensbedingungen arbeiteten, war für diese offenbar das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung wichtiger als die Befriedigung physiologischer Bedürfnisse, der Sicherheitsbedürfnisse oder der sozialen Bedürfnisse. Hinzu kommt, dass in diesem Modell so wichtige Bedürfnisse, wie die nach Freizeit, nach Zurückgezogenheit, nach Freiheit, nach Unabhängigkeit oder nach Kompetenzerweiterung völlig fehlen.

5.6.2.3 Die kognitionstheoretische Perspektive

Hier ist vor allem die „Theorie der kognitiven Dissonanz“ von Festinger zu nennen, die seit den sechziger Jahren eine große Anzahl motivationspsychologischer Untersuchungen und Experimente nach sich zog (1957, 1964, 1978). Sie geht von der Grundannahme eines Strebens des Menschen nach Harmonie, Konsistenz und Kongruenz in der kognitiven Repräsentation der Umwelt und der eigenen Person aus. Sie handelt von Beziehungen zwischen kognitiven Inhaltselementen, und davon, welche motivationalen Wirkungen diese Tendenz nach Übereinstimmung hat, wenn zwischen zwei Elementen Widersprüche auftreten.

Kognitive Inhaltselemente sind Glaubensweisen, Gedanken, Werte, Einstellungen, Meinungen und so weiter. Diese Kognitionen können in konsonanter oder dissonanter Relation zueinander stehen. Ersteres ist der Fall, wenn diese für eine Person miteinander vereinbar sind. Als Beispiel kann man das gleichzeitige Existieren der beiden Kognitionen „Ich rauche“ und „Rauchen beruhigt mich“ nennen. Dissonanz entsteht jedoch, wenn zum Beispiel die kognitiven Elemente „Ich konsumiere täglich 20 Zigaretten“ und „Rauchen ist ex-

trem gesundheitsschädlich“ hinzukommen, die im Widerspruch zueinander stehen. Die in diesem Falle entstehende kognitive Dissonanz motiviert die betreffende Person dazu, diese zu reduzieren. Dies kann nach Heckhausen (1980, S. 259) durch drei verschiedene Möglichkeiten erfolgen, und zwar durch:

- a) Veränderung eines oder mehrerer Elemente dieser Dissonanz erzeugenden Beziehung;
die Person im angeführten Beispiel könnte also das Rauchen aufgeben oder wenigstens einschränken.
- b) Hinzufügen neuer, mit einer der vorhandenen Aussagen harmonisierender Elemente;
die betreffende Person könnte also zum Beispiel an Freunde denken, die auch viel rauchen, aber dennoch gesund sind.
- c) Verminderung der Gewichtung der dissonanten Elemente; im oben genannten Beispiel könnte also der Raucher die Bedeutung, die die bedrohliche Krankheit für ihn hat, abschwächen, indem er sich sagt, das Lungenkrebs heutzutage heilbar sei.

Diese Theorie kann auch bei der Erklärung von Täter- und Opferverhalten im Rahmen des Kapitalanlagebetrugs eine Rolle spielen. Angenommen, eine bestimmte Person, die Opfer eines derartigen Betruges geworden ist, hat folgende Kognitionen:

„Der Täter hat mich betrogen, ist also skrupellos, egoistisch und so weiter“ und „Ich habe beim Täter viel Geld angelegt, habe ihm mein ganzes Vertrauen geschenkt“. Um die durch diese widersprüchlichen Kognitionen entstehende Dissonanz zu reduzieren, hätte das Betrugsopfer folgende Möglichkeiten:

- a) Es könnte eines der beiden kognitiven Elemente ändern, sich also etwa sagen: „Der Täter ist eigentlich gar nicht so schlimm, ich fand ihn sogar sehr sympathisch und offen.“
- b) Es könnte neue konsonante Kognitionen hinzufügen, etwa: „Viele meiner Bekannten haben dieser Person auch ihr Vertrauen geschenkt.“
- c) Es könnte die Bedeutung der dissonanten Elemente vermindern, indem es sich zum Beispiel sagt: „Eigentlich habe ich dieser Person nie richtig vertraut und schon von vornherein so ein komisches Gefühl dabei gehabt.“

Als weiteres Beispiel für die kognitionstheoretische Perspektive soll Dörner's „Theorie von Unbestimmtheit und Kontrolle“ erwähnt werden (vgl. Dörner et al. 1984, S. 149 ff.). Er geht von der Frage aus, was manche Menschen zu bestimmten risikoreichen Aktivitäten motiviere, zum Beispiel zum Wildwasserfahren, zum Extrembergsteigen, sich in fremde Situationen zu begeben und dergleichen. Er nimmt beim Menschen die Existenz eines Kontrollbedürfnisses an, dem ein Bedürfnis nach Unbestimmtheit als Widerpart entspricht. Dieses Kontrollbedürfnis ist eigenständig und bipolar, das heißt, es hat zwei verschiedene Soll-Werte, nämlich zum einen „hohe Sicherheit“ zum anderen „ge-

ringe Sicherheit“. Der jeweils aktive Soll-Wert wird durch das Ausmaß der erlebten Sicherheit der Außen- beziehungsweise Innenwelt eines Individuums bestimmt. Ein geringes Ausmaß an Sicherheit erzeugt auf Dauer beim Individuum ein Bedürfnis nach hoher Sicherheit verbunden mit dem Gefühl der Angst, wo hingegen ein hohes Ausmaß an Sicherheit verbunden mit einem Gefühl der Langeweile ein Bedürfnis nach Senkung der Sicherheit erzeugt (a. a. O., S. 154).

Befindet sich eine Person in einem Zustand geringer Sicherheit, so wird bei ihr das Kontrollmotiv wirksam, das heißt sie wird Informationen suchen und analysieren, um ihre Selbstsicherheit zu erhöhen. Befindet sie sich jedoch in einem Zustand hoher Sicherheit, so stellt sich langsam das Gefühl der Langeweile ein, und das Individuum versucht, angetrieben von dem Unbestimmtheitsmotiv, die Unbestimmtheit der Umwelt durch neugieriges Aufsuchen herausfordernder Situationen zu erhöhen, um sich durch deren Bewältigung erneut den Zustand von Sicherheit auf dem neu erschlossenen Gebiet zu verschaffen. Der Mensch befindet sich also ständig in einem Wechsel zwischen risikoreichem, nach Unsicherheit und Spannung strebendem Verhalten einerseits, und dem Wunsch nach Kontrolle und Sicherheit andererseits, je nach den äußeren Umständen. Sind also bei einer Person die physiologischen Bedürfnisse, die Sicherheitsbedürfnisse und die sozialen Bindungsbedürfnisse befriedigt, hat sie also keine finanziellen Sorgen, genügend Kontakte zu Mitmenschen, einen sicheren Arbeitsplatz und so weiter, so wird sie sich in spannende, neuartige Situationen begeben, um Unsicherheit zu erzeugen. Dies wird aber kaum der Fall sein, wenn sich das Individuum in Unsicherheit oder in einem Mangelzustand befindet, zum Beispiel kein Geld oder keine Arbeit hat. In diesem Fall wird die Person von dem Wunsch gesteuert, Kontrolle in ihr Leben zu bringen.

Durch diesen Kreisprozess lassen sich vermutlich auch Verhaltensweisen von Opfern von Kapitalanlagebetrügern erklären: Haben manche Personen gewisse berufliche und finanzielle Erfolge erzielt, so stellt sich bei ihnen eventuell Langeweile ein, sie sind „übersättigt“. Um dennoch ein Gefühl von Spannung und Abwechslung zu erreichen, gehen sie dazu über, im Vergleich zu risikoärmeren Geschäften, risikoreichere Kapitalanlagegeschäfte zu betreiben. Neugierig, wie die Dinge wohl ausgehen, kann das alternative Bedürfnis nach Unbestimmtheit jetzt befriedigt werden.

5.6.2.4 Die prozesstheoretische Perspektive

Wenn es richtig ist, dass *Motivation* das Insgesamt der Beweggründe in der Person des Handelnden darstellt, jeder Handelnde also in irgend einer Form selbst motiviert ist, dann bedeutet „jemanden motivieren“, ihn so zu beeinflussen, dass er seine Motivation eventuell ändert. Jede Motivation ist letztlich immer *Selbstmotivation*. Das bedeutet für die seriösen wie für die unseriösen Anlagenberater, dass sie nie direkt ihre Kunden „motivieren“ können, sondern diesen nur Impulse zur Selbstmotivation und damit zu deren Entschei-

dungsfindung geben können. Die Kunden ihrerseits können diese Anregungen entweder aufnehmen, modifizieren oder ignorieren.

Wie wir gesehen haben, unterscheidet man in der Motivationspsychologie zwischen „Motiv“, „Motivation“ und „Motivieren“, wenn auch nicht von allen Autoren durchgehend in gleicher Weise. Ein Motiv ist als angeborene oder erworbene Handlungsbereitschaft in konkret gegebenen Situationen aufzufassen. Synonyme wären zum Beispiel konkrete Bedürfnisse, Werte, Wünsche, Erwartungen oder Verhaltensbereitschaften. Ob diese jedoch immer zu einem konkreten Verhalten veranlassen, ist fraglich. Komplexere Ansätze, wie zum Beispiel die Erwartungs-Valenztheorien (so von Vroom 1964), postulieren dafür mehr als nur das Vorhandensein von Motiven. Der Zustand der Motiviertheit oder Motivation lässt sich formelhaft so darstellen:

$$M = f(\text{Motiv}(e) \times P_{\text{Erfolgserwartung}} \times \text{Wert})$$

Die Motivation (M) ist demnach eine Funktion der multiplikativen Verknüpfung von einem oder mehreren konkreten Motiven mit der subjektiven Einschätzung, diese durch eine bestimmte Handlung erfolgreich befriedigen zu können, und der persönlichen Bedeutsamkeit, die das Handlungsergebnis im Wertesystem des Individuums besitzt. Um jemandem gezielt Impulse zum Aufbau von Selbstmotivation zu geben oder seine aktuelle Motiviertheit zu beeinflussen, was wir beides als „Motivieren“ bezeichnen, ist die Kenntnis seiner Motive, die Kenntnis darüber, wie er seine Fähigkeiten und Fertigkeiten einschätzt und die Kenntnis seines Wertesystems unabdingbare Voraussetzung. Weiter enthält jede Motivation die Komponenten der *Intention*, also eine Ausrichtung auf ein Ziel, und eine *Aktivation*, also ein gewisses Ausmaß an psychischem und physischem Aufwand oder Energieeinsatz.

Man kann davon ausgehen, dass – bis auf ganz wenige Ausnahmen – jedes menschliche Verhalten motiviert ist, das heißt auf ein Ziel, einen Effekt, einen Erfolg ausgerichtet ist, und damit in der Befriedigung des oder der zugrundeliegenden Bedürfnisse besteht. Je nach subjektiver Bedeutsamkeit und Erfolgsaussicht wird mehr oder weniger physische und psychische Energie eingesetzt. Ausnahmen davon sind Handlungen, die bedingt durch Drogen- oder Medikamenteneinwirkungen, durch Alkoholgenuß oder durch exzessive Ermüdung auftreten. Das Ergebnis motivierten Handelns ist im weitesten Sinne eine Leistung. Leistung (L) ist (nach Heider 1977) eine Funktion des Produkts aus Motivation (M) und Fähigkeiten (F):

$$L = f(M \times F)$$

Ist jemand wenig motiviert, hat aber hohe Fähigkeiten, wird wenig Leistung (Handlung) entstehen, ebenso im umgekehrten Fall, wo hoher Motivation nur geringe Fähigkeiten gegenüberstehen, was die Aktivitäten solcher Leute meist ausgesprochen tragisch enden lässt, wie unzählige Fälle missglückter Kapitalanlagen drastisch belegen! (vgl. Liebel und Oechsler 1994, S. 166 ff.).

5.7 Täter-Opfer-Interaktion

Wie schon erwähnt, wird bei keinem Wirtschaftsdelikt die Kriminalitätsform so stark von den Opfern mitgestaltet wie beim Kapitalanlagebetrug. Bei diesem ist die Motivation und das Handeln der Opfer die „Schwachstelle“ schlechthin. Wollen Präventionsmaßnahmen erfolgreich sein, müssen sie bei der Motivation und dem Handeln der Opfer ansetzen. Die Wahrscheinlichkeit dafür, dass sich potentielle Opfer weiter eher beeinflussen lassen, nicht in kriminelles Geschehen einzusteigen, ist um ein Vielfaches höher, als dass sich Täter von ihren kriminellen Absichten abbringen ließen, schon gar nicht, wenn organisierte Tätergruppen, die heute meistens hinter den Vermittlern stehen, aktiv werden. Das einseitige kriminologische Interesse am Täter weicht zunehmend mehr einer komplexeren Betrachtungsweise, in deren Mittelpunkt die *Interaktion* zwischen Tätern und Opfern steht. Das bedeutet, dass die Analyse der Täter-Opfer-Beziehung für das Verständnis von Genese und Ablauf der Straftaten – unter anderem auch für deren gerichtliche Bewertung – von entscheidender Bedeutung ist (vgl. auch Kaiser 1988, § 52 Rdn. 17, § 53 Rdn. 2 f.).

Im Vergleich zu anderen Straftaten hat das Opfer eine Wahl, die es treffen kann, nämlich das Geschäft abzuschließen oder nicht. Der Täter wiederum versucht, die Entscheidung des Opfers in eine ganz bestimmte Richtung zu drängen. Daher ist es nötig, die Täter-Opfer-Interaktion vom ersten Kontakt an bis hin zur „Kundenbetreuung“ nach der Entscheidung für ein Geschäft zu rekonstruieren, da durch die Untersuchung der wechselseitigen Beeinflussung von Tätern und ihren Opfern wichtige Informationen zu erwarten sind, die für Präventionsmaßnahmen erfolgreich genutzt werden könnten. Wir brauchen also gesicherte Informationen darüber, auf welche Weise Täter ihre Opfer finden, mit welchen Methoden sie ihre Dienste anbieten, welche Motive die Opfer bewegen, sich auf deren Angebote einzulassen, und – last but not least – an welchen Merkmalen man Anbieter als Betrüger erkennen kann.

6 Die Basisstudie von 1992 (Zusammenfassung)

6.1 Zur Problemlage

Aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung nach dem 2. Weltkrieg war es möglich, dass Menschen Kapital ansammeln konnten. So kam es zu einer Steigerung von Privatvermögen – gemessen an Sparguthaben – von 17,2 Milliarden DM auf 60,4 Milliarden DM im Zeitraum von 1954 bis 1961 mit einer schier unglaublichen Zunahme auf 664,7 Milliarden DM Ende Dezember 1990 (nach mündlicher Auskunft der Bundesbank Frankfurt). Die steigenden Nettoeinkommen habe es in der Bundesrepublik zunehmend breiteren Bevölkerungsschichten ermöglicht, Kapital zu bilden und damit naturgemäß den Wunsch bei Betroffenen ausgelöst, das angesammelte Vermögen auch gewinnbringend, zumindest aber werterhaltend, anzulegen (vgl. Kap. 5.3 und 5.4 in diesem Band).

Der Tatbestand des Betrugs steht mit einer Zuwachsrate von jährlich etwa 3–5 Prozent an vierter Stelle der Häufigkeitsverteilung erfasster Straftaten in Deutschland. Hierunter fallen auch die Fälle von Kapitalanlagebetrug. Dessen Dunkelfeld wird wegen der geringen Anzeigebereitschaft der Opfer von Experten des Verbraucherschutzes und der Strafverfolgung extrem hoch eingeschätzt. Demnach beläuft sich die Gesamtschadenssumme auf zweistellige Milliardenbeträge. Der Schaden ist dabei ein vierfacher: Außer, erstens, dem Totalverlust des eingesetzten Kapitals für den Anleger fließt, zweitens, dieses Geld an den Banken, drittens, an den Finanz- und Steuerbehörden unseres Landes vorbei, viertens, aus unserer Volkswirtschaft und sogar aus der Europäischen Union hinaus in vermeintlich oder tatsächlich sichere Depotsländer.

Auf dem Gebiet der Wirtschaftskriminalität sind in der Vergangenheit schon aussagekräftige Forschungsergebnisse erzielt worden (vgl. Reich und Beierle 1988, Porsche 1989). Für den Kapitalanlagebetrug im Speziellen gab es aber noch keine empirisch fundierten Arbeiten, die die psychologischen Komponenten dieser Deliktart berücksichtigten. Dies lässt sich vielleicht auch dadurch erklären, dass der Gesetzgeber erst zum 1. August 1986 mit dem § 264 a den Tatbestand des „Kapitalanlagebetrugs“ in das StGB aufgenommen hat. Polizei und Justiz sollte damit die Rechtsgrundlage gegeben werden, unredlichem Verhalten bereits im Vorfeld des Betrugstatbestands zu begegnen.

Nachdem am Forschungsinstitut zur Wirtschaftskriminalität des damaligen Arbeitskreises für Wirtschaft und Verwaltung e. V. an der Universität Bamberg zwischen 1987 und 1989 die Tätermotive bei Betrugsdelikten, Zoll- und Steuervergehen erforscht worden waren, ging es anfangs der 90er Jahre im Auftrag des Bundeskriminalamtes um die Analyse der Motive auf der Opferseite (vgl. Liebel und Oehmichen 1992).

Vorgegebene Ziele der Forschungsarbeit waren daher die Beschreibung der Täter-Opfer-Interaktionen mit besonderem Augenmerk auf dem Opferverhalten, die Analyse der dieses Verhalten auslösenden Motive und die Entwicklung erster Schritte hin zu einem Präventionskonzept von Kapitalanlage delikten.

Um ihre Beweggründe herauszufinden und möglichst vollständig zu erfassen, sollten die Opfer selbst um Stellungnahmen dazu gebeten werden, wie sie sich ihre Viktimisierung erklären. Gleichzeitig sollten die Opferaussagen um die Einschätzungen der entsprechenden Kapitalanlagebetrüger und die Erfahrungen von Experten, zum Beispiel von Richtern, Staatsanwälten, Anlageberatern von Banken und anderen ergänzt werden.

6.2 Das Untersuchungsprogramm

Fünf nach dem Stand der Literatur naheliegende Hypothesen bildeten den Ausgangspunkt zur Entwicklung der empirischen Erkundung der Opfermotive:

1. Die Kontakte zwischen Tätern und Opfern kommen stets auf ähnliche Weise zustande.
2. Ähnliche Motive veranlassen Opfer dazu, ihr Geld in ähnlicher Weise anzulegen.
3. Die Opfer verhalten sich ähnlich, wenn der Betrug offenkundig wird.
4. Opfer gleichen sich im Bezug auf ihre biografischen Daten, wie Berufsstand, Einkommen, Schulbildung, Alter und so weiter.
5. Opfer weisen eine ähnliche Motivstruktur und ähnliche Werteinstellungen auf.

Um die Hypothesen 1 bis 3 zu überprüfen, wurde die Form des halbstrukturierten Interviews gewählt. Diese Interviews wurden nach inhaltsanalytischen Gesichtspunkten ausgewertet. Die Hypothese 4 wurde anhand eines gesondert entworfenen biografischen Fragebogens geprüft. Zur Ermittlung von Werteinstellungen der Geschädigten nach Hypothese 5 diente der Werteinstellungs-Test von Roth (1972).

Mit den Täterinterviews sollten keine engen Hypothesen überprüft, sondern die Einschätzungen der Betrüger zu folgenden Fragestellungen ermittelt werden:

1. Wie beschreiben die Täter die von ihnen angebotenen Kapitalanlagen und ihre eigenen Qualifikationen?
2. Wie erlebten die Täter die Täter-Opfer-Interaktion?
3. Wie beurteilten die Täter die Motive, die bei ihren Opfern zur Anlage führten?
4. Welchen Einfluss hatten nach Meinung der Täter soziologische Faktoren der Opfer auf deren Anlegerverhalten?
5. Welche Präventionshinweise können die Täter geben?

Durch die zusätzliche Testung der Täter mit dem Fragebogen zur Erfassung der direktiven Einstellung (FDE) von Bastine (1971) sollte der Frage nachgegangen werden, ob Kapitalanlagetäter direktivere Einstellungen zeigen als die Opfer und andere Vergleichsgruppen.

Neben den Befragungen von Tätern und Opfern sollten auch Experten zu dem Thema „Motive von Opfern bei Kapitalanlagebetrug“ befragt werden. Als Experten galten hier Personen, die aufgrund ihrer beruflichen Tätigkeit mit Opfern und Tätern bei Kapitalanlagebetrug zu tun haben. Sie sollten nach ihren Einschätzungen gefragt werden, da sie durch ihre Sachkenntnis und ihre Erfahrungen vermutlich wertvolle Informationen zur Opferproblematik geben können.

Ziel der Expertenbefragung war es, deren Wissen und deren Bewertungen zum Kapitalanlagebetrug, zum Tathergang, den Motiven von Opfern und zu Präventionsmöglichkeiten zu erfassen. Dabei sollte überprüft werden, inwieweit Experten aus verschiedenen Berufen einheitliche oder abweichende Meinungen zu den einzelnen Teilbereichen, aber auch zur Gesamtproblematik haben. Um an die erforderlichen Fälle gem. § 263 beziehungsweise § 264 a

StGB zu kommen, wurde zunächst Kontakt zu dem Präsidenten des Oberlandesgerichts Bamberg aufgenommen, mit der Bitte, das Vorhaben dadurch zu unterstützen, dass er über die Gewährung von Akteneinsicht Zugang zu den Opfern ermögliche. Im Einvernehmen mit dem Generalstaatsanwalt des OLG Bamberg konnte dies bei den beiden Schwerpunktstaatsanwaltschaften in Hof und Würzburg geschehen. Nach hilfreicher Unterstützung der dortigen Staatsanwälte und der Richter beim Landgericht konnten vier abgeschlossene Verfahren ausfindig gemacht werden. Anklageschriften und Urteile wurden in Kopie zur Verfügung gestellt, so dass daraus der Tathergang, das Ergebnis der Hauptverhandlung und, – für das Projekt besonders wichtig –, Opferadressen entnommen werden konnten. Bei der Auswertung dieser Fälle stellte sich sehr bald heraus, dass die Stichprobe für tragfähige Aussagen noch zu klein war. Die Akteneinsichtnahme bei den Oberstaatsanwaltschaften, bei den Landgerichten München I und II brachte weitere acht Fälle mit mehreren hundert Opfern.

Aus den zwölf Fällen aus Hof, Würzburg und München wurden 318 Opfer angeschrieben, 275 Männer (86 %) und 43 Frauen (14 %) mit der Bitte, sich für eine Befragung zur Verfügung zu stellen. Um einen möglichst hohen positiven Rücklauf zu erreichen, wurde dem Schreiben eine frankierte und adressierte Rückantwortkarte beigelegt, auf welcher die Opfer für den Fall der Teilnahme ihre Wünsche nach Ort und Zeit äußern konnten.

Von den 318 angeschriebenen Adressen erhielten wir 21 Briefe ungeöffnet zurück, wobei zwölf Personen unbekannt verzogen waren, sechs als unbekannt galten und drei bereits verstorben waren. 23 Antworten fielen negativ aus, wobei sechs Tatopfer ebenfalls zwischenzeitlich verstorben waren, und mehrere Personen sich aufgrund ihres hohen Alters und/oder ihres schlechten Gesundheitszustandes einer solchen Befragung nicht mehr gewachsen fühlten. 52 Rückantworten waren positiv. Bei der anschließenden telefonischen Absprache zogen jedoch vier Personen ihre Bereitschaft wieder zurück.

Von den verbliebenen 48 positiven Antworten wurden nach ökonomischen Überlegungen bezüglich der Entfernung zu deren Wohnorten und des damit verbundenen Aufwands, diese Leute aufzusuchen, 40 Interviewpartner ausgewählt.

Bis zu dieser Untersuchung gab es keinen standardisierten Fragebogen im Bereich der Wirtschaftskriminalität, der sich spezifisch mit dem Opfer, dessen Verhalten und den daraus erwachsenden Konsequenzen auseinandersetzt und diese beschreibt. Deshalb wurde die Entwicklung eines problemspezifischen Verfahrens notwendig. Die ersten Fallstudien anhand der Akten in Hof und Würzburg ergaben einen tieferen Einblick in die verschiedenen Formen des Delikts „Kapitalanlagebetrug“. Danach wurde der Leitfaden aufgebaut, der mit 24 Fragen den chronologischen Ablauf eines Delikts von der Kontaktaufnahme zwischen Täter und Opfer bis hin zu den Folgen für die Betroffenen erfassen sollte und folgende Hauptteile beinhaltete:

- A. Die Kontaktaufnahme
- B. Die Entscheidung des Opfers zur Kapitalanlage und der weitere Verlauf des Geschäfts
- C. Das Bekanntwerden der Kapitalanlage als Betrug
- D. Die Folgen für die Beteiligten
- E. Allgemeine Fragen

Fragenbeispiele:

1. Wie nahm der Täter Kontakt mit Ihnen auf? (Telefonisch, schriftlich, Inserat usw.)
2. Kannten Sie den Täter schon früher?
 - a) Wenn ja, wie lange schon? Um die zeitliche Dauer der Bekanntschaft zu erfassen oder
 - b) Wenn Sie ihn noch nicht kannten, welchen Eindruck hatten Sie zunächst vom Täter?
6. Was veranlasste Sie dazu, Geld anzulegen? (evtl. Beeinflussung durch Bekannte/Verwandte).
7. Warum haben Sie Ihr Geld beim Täter angelegt und nicht bei Banken/Sparkassen und ähnliches?
12. Wann trat bei Ihnen der Verdacht auf, Opfer eines Betrugs geworden zu sein?
17. Welche Konsequenzen hatte der Verlust für
 - a) Sie persönlich
 - b) Ihre Familie/Angehörigen?
21. Waren Sie schon früher einmal Opfer eines Kapitalanlagebetrugs? Wenn ja, wie oft?
22. Können Sie sich vorstellen, warum ausgerechnet Sie vom Täter als Opfer ausgewählt wurden?

Zusätzlich wurden acht Fragen zu biografischen Daten gestellt.

Wie schon erwähnt, nahmen 40 Opfer an der Befragung teil. Nach telefonischer Terminabsprache wurden fast alle Datenerhebungen bei den Opfern zu Hause durchgeführt. Dies machte Reisen in die Bundesländer Bayern, Baden-Württemberg, Hessen, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen notwendig. Eine Befragung fand an der Universität Bamberg statt, zu der das männliche Opfer lieber eine weite Reise auf sich nahm, weil er fürchtete, seine Frau könnte im Nachhinein den vor ihr sorgsam verborgenen Geldverlust doch noch entdecken! An den einzelnen Terminen wurde mit den Teilnehmern zuerst das Interview anhand des Interviewleitfadens durchgeführt, anschließend der biografische Fragebogen, und dann der Werteinstellungs-Test vorgelegt.

Die Untersuchungen wurden jeweils von zwei Interviewern durchgeführt. Ein Interviewer führte jeweils die Befragung durch, während der andere die jeweiligen Antworten im Interviewleitfaden schriftlich festhielt. Bei den Hausbesuchen fiel den Interviewern auf, dass nur in einem einzigen Fall jemand nach einer Legitimation (Ausweispapiere) verlangte! – Die Datenerhebung lief von Mai bis August 1990.

39 der Befragten waren Männer, ein Opfer war eine Frau. Der Schwerpunkt der Altersverteilung lag mit 48 % auf der Spanne zwischen 30 und 50 Jahren. 73 % hatten mittlere Reife oder Abitur, 27 % Hauptschulabschluss. Fast die Hälfte der Befragten hatte eine kaufmännische Ausbildung abgeschlossen. Bei breiter Streuung über die Berufe lag ein Trend bei mittleren und kleineren selbständigen Geschäftsleuten. Das durchschnittliche Brutto-Jahreseinkommen der Geschädigten lag mit 90.500 DM um ein Drittel über dem durchschnittlichen Jahresverdienst aller Erwerbstätigen.

Die Ergebnisse der Interviews bestätigten die Hypothese 1, dass der Kontakt zwischen Opfern und Tätern bei Kapitalanlageverbrechen auf ähnliche Weise zustande kommt: An erster Stelle bei der Kontaktaufnahme steht immer noch die „klassische“ Methode, Zielgruppen und potentielle Anleger – also auch potentielle Opfer – über Inserate in Tages- und Fachzeitschriften, vor allem in einschlägigen Wirtschaftsmagazinen zu werben. An zweiter Stelle steht die Vermittlung durch Drittpersonen, unter anderem durch Freunde und Bekannte, was auf die in diesem Deliktbereich häufig auftretende „Sogwirkung“ hinweist: Ein heißer Tipp vermag sogar mehr zur Anlagetätigung zu motivieren, als es die geschulten Telefonverkäufer vermögen, die Rang drei einnehmen. Hierbei muss es sich gar nicht um den Opfern bewusste Beeinflussung handeln, denn der Großteil der Opfer gab an, sich aus eigenem, freiem Willen entschieden zu haben.

Auffallend ist, dass obwohl fast alle Geschädigten den Täter vor der Kapitalanlage noch nicht kannten, dennoch ungefähr die Hälfte ihm von vornherein vollstes Vertrauen schenkte, was auf den durchwegs als positiv geschilderten Eindruck vom Betrüger zurückzuführen ist: Dieser wurde vorwiegend als „redegewandt“, „seriös“, „sympathisch“ und „gut informiert“ erlebt. Eine Folge des großen Vertrauens in die Person des Täters war, dass fast die Hälfte aller Betroffenen nach relativ kurzer Zeit – wenn nicht gleich beim ersten, so doch fast immer beim zweiten Treffen – den Vertrag abgeschlossen hatte.

Bei den Befragten stammte das investierte Geld bei mehr als der Hälfte aus privaten Ersparnissen, was auf den ersten Blick der oft anzutreffenden Meinung, die Betrogenen seien selber Betrüger, beziehungsweise das investierte Geld sei „Schwarzgeld“, widerspricht. Vermutlich hatten sich in der Mehrzahl solche Geschädigte zur Mitarbeit an der Befragung bereit erklärt, die ohnehin „nichts zu verbergen“ hatten.

Als Hauptgründe für die Geldanlage beim Betrüger wurden einerseits die erwartete höhere Rendite, andererseits aber auch das mangelnde Vertrauen in die Arbeit der Banken genannt: Einige Geschädigte bezeichneten dieses sogar als „Kapitalanlagebetrüger im großen Stil“. Deshalb glaubte auch die Hälfte aller Opfer, obwohl viele davon explizit erklärten, ihr Geld in Zukunft nur noch bei Banken anlegen zu wollen, dass sie nochmals Opfer eines Kapitalanlagebetrugs werden könnten (vgl. dazu Kap. 5.4 unter 7. Die „Recovery Room Operation“, S. 22–23 in diesem Band). Trotz des anfänglich großen Vertrauens in die Person des Täters trat bei fast der Hälfte der Opfer der Verdacht,

betrogen worden zu sein, schon relativ früh auf, nämlich bis zu einem halben Jahr nach Vertragsabschluss. Dies lag daran, dass ein Großteil nur unregelmäßig über den Stand der Anlage informiert wurde oder keinerlei Kontakt mehr zum Täter bekommen konnte.

Um die Hypothese 2, die Opfer hätten ähnliche Motive, die sie zur Kapitalanlage in dieser Form bewegten, zu überprüfen, wurde einerseits in Anlehnung an Maslow auf einen erweiterten Bedürfniskatalog, andererseits auf Dörners Kontroll- vs. Unbestimmtheitsmotiv menschlichen Handelns zurückgegriffen (vgl. Kap. 5.6.2.2). Außerdem wurde untersucht, ob die in der kriminologischen Literatur gefundenen Opfermotive bei unseren Befragten zuträfen. Bezüglich der Maslowschen Bedürfniskategorien ergab sich, dass die „physiologischen Bedürfnisse“ bei den Opfern in Zusammenhang mit der Geldanlage keine Rolle spielten, da niemand das zu erzielende Geld für die Befriedigung menschlicher Grundbedürfnisse benötigte. Anders sieht es jedoch bei den „Sicherheitsbedürfnissen“ aus: Ein Großteil der Befragten wollte den in Aussicht gestellten Gewinn für weitere Kapitalanlagegeschäfte nutzen, er sollte also eine Absicherung möglicher Bedürfnisse auf längere Sicht hinaus dienen. Einige Personen gaben sogar als Beweggrund explizit die „Sicherung der eigenen und familiären Zukunft“ an.

Ebenso konnten bei den Tatopfern „soziale Bindungsbedürfnisse“ festgestellt werden, da ein gewisser Anteil die im Vergleich zu Banken persönlichere Betreuung durch den Täter als Hauptgrund für die Kapitalanlage und das Vertrauen in dessen Person nannte.

Maslows „Bedürfnisse nach Wertschätzung und Selbstachtung“, die Motive wie Anerkennung, Leistung und Prestige einschließen, konnten nur in Ansätzen gefunden werden, da ein Großteil der Befragten die Entscheidung aus eigener Verantwortung heraus getroffen hatte und zumindest vor dem erhofften Anlagenerfolg keine anderen Personen (Freunde, Bekannte) darüber informierte. Hierbei ist jedoch zu bedenken, dass eine Person nach Lob, Anerkennung und Prestige streben kann, ohne dies gleich explizit ihrer Umwelt mitzuteilen oder sich von Bekannten beraten zu lassen. Viele Menschen handeln auch sozusagen „auf Vorrat“, um erst, wenn sich ein Erfolg des heimlichen Handelns herausgestellt hat, die eigene Leistung vor anderen zu präsentieren. Nur bei einer geringen Anzahl fanden sich diese Motive explizit, insofern sie als Ziele ihrer Kapitalanlage größere Anschaffungen anstrebten, die auch als Prestigeobjekte in Frage kommen.

Ein Großteil der Geschädigten verfügt über eine kaufmännische Ausbildung und/oder ist in einem merkantilen Beruf tätig, verfügt also über Wissen und praktische Erfahrung im Umgang mit „Kapital“. Weiterhin wird aus den Ergebnissen der Interviews sichtbar, dass mehrere Betrogene schon öfter solche Kapitalanlagegeschäfte vorgenommen hatten. Dies alles lässt auf Realisierungsversuche der eigenen Fähigkeiten und Möglichkeiten des Verstehens und der Einsicht in die Abläufe solcher Finanzgeschäfte schließen, also implizit auf das Existieren von „Selbstverwirklichungsmotiven“. Ein Geschädigter

gab sogar an, die Kapitalanlage aus Interesse an ökologisch orientierten Forschungsprojekten getätigt zu haben, und den Gewinn wiederum ausschließlich in ökologische Projekte und Experimente, zum Beispiel den Bau einer eigenen Solaranlage, investieren zu wollen.

Der Dörnersche Ansatz besagt, dass bei jedem Menschen neben dem Bedürfnis nach Kontrolle und Sicherheit auch der Wunsch nach Unbestimmtheit und Risiko aufkommen kann (vgl. S. 31–32). Diese Motive konnten bei den Tatopfern häufig festgestellt werden. Einige äußerten sogar explizit, dass einer ihrer Hauptgründe für die Kapitalanlage in einer gewissen Risikobereitschaft bestand. Zwei Personen gaben weiter an, dass sie nach dem erlittenen Schaden nicht vorsichtiger geworden und noch im gleichen Maße risikofreudig seien.

Von den Opfermotiven, die in der kriminologischen Fachliteratur referiert sind, konnte nur ein Motiv eindeutig identifiziert werden, nämlich das immer wieder genannte „Bereicherungsmotiv“. Ein Beleg findet sich in der Tatsache, dass die überwältigende Mehrheit aller Opfer die versprochene höhere Rendite und den erwarteten schnelleren Gewinn als Grund für ihre Kapitalanlageaktivitäten nannten. Hierbei handelt es sich aber nicht um ein Bedürfnis, sondern lediglich um ein sekundäres Motiv, das von den erwähnten dahinter liegenden Bedürfnissen nach Sicherheit, sozialer Bindung und Selbstwertpflege beeinflusst und gesteuert wird.

Durch die Befragung konnte auch die Hypothese 3 über eine Ähnlichkeit des Opferverhaltens bei Bekanntwerden des Betrugs bestätigt werden: Mehr als die Hälfte der Geschädigten zeigten den Betrüger nicht an. Der Hauptbeweggrund, eine Anzeige zu unterlassen, lag darin, dass die Polizei beziehungsweise die Staatsanwaltschaft ihre Ermittlungen bereits aufgenommen hatten, oder ihnen von einer Anzeige wegen möglicher Selbstbezeichnung strafbaren Verhaltens abgeraten worden war. Eine Übereinstimmung besteht in den Motiven der restlichen Opfer, welche Anzeige erstattet haben: Als Hauptgründe wurden die Bestrafung des Täters und die Hoffnung, das Geld zurück zu erhalten, genannt.

Eine weitere Übereinstimmung in den Äußerungen der Geschädigten nach Bekanntwerden des Betrugs lässt sich bei der fast von allen geschilderten erhöhten Vorsicht und den daraus resultierenden Verhaltensabsichten feststellen: Ein Großteil der Befragten will sich in Zukunft an keinen Risikoanlagen mehr beteiligen, sondern das Geld nur noch bei Banken anlegen.

Auch bei der Beurteilung des Strafmaßes für das Delikt lag eine ziemlich hohe Übereinstimmung bei den Betrogenen vor, von denen die Hälfte die Haftzeit der Täter für zu niedrig hielt, unter anderem wegen des hohen Gesamtschadens und der großen Anzahl der Geschädigten.

Die Ergebnisse des WET zeigten, dass die Opfer im Vergleich zur Durchschnittsbevölkerung extrem unterdurchschnittlich an politischen wie religiösen Fragen interessiert sind. Geht man wie Spranger (1965) davon aus, dass die politische Orientierung auch das Bedürfnis nach Macht einschließt, so

bedeutet dies, dass die Opfer kaum daran interessiert sind, andere Menschen zu dominieren und zu beeinflussen. Dennoch sind sie darauf bedacht, sich um Wertschätzung und Selbstachtung auch ohne ein starkes Streben nach Macht zu bemühen.

Ergänzend zu den 40 Opferbefragungen wurden zwölf von deren Kapitalanlagebetreibern sowie 27 Experten (Richter, Staatsanwälte, Rechtsanwälte, Anlageberater von Banken u. a.) interviewt, was zu interessanten, differenzierten Einzelergebnissen führte. Nach Angaben der Täter kam der Kontakt zwischen ihnen und den Opfern in allen Fällen telefonisch, über Zeitungsinserate, durch Vermittler oder über andere Drittpersonen (Freunde, Bekannte) zustande. Die Täter sahen zwar persönliche Gespräche als wesentlich wirkungsvoller als die Werbung durch Inserate und Broschüren an. Die meisten Opfer schlossen aber einen Vertrag ab, wenn sie durch Zeitungsanzeigen auf die Kapitalanlage aufmerksam gemacht worden waren und mit den späteren Tätern von sich aus Kontakt aufgenommen hatten. Vordeliktische Beziehungen zwischen Tätern und Opfern waren in den seltensten Fällen feststellbar.

Manchmal wurden von den Tätern spezielle Zielgruppen ausgewählt (z. B. nach dem Branchenfernsprechbuch), während andere Täter versuchten, an eine möglichst breite Opferschicht heranzukommen. Dabei waren zwei bis maximal drei Gespräche erforderlich, bis die Kapitalanlage vertraglich vereinbart wurde.

Nach Experten- und Täteraussagen wurde dann meist eine persönliche Beziehung zwischen Täter und Opfer aufgebaut, um Interesse und Vertrauen bei den Anlegern zu wecken; dabei versuchten die Täter, sich auf die Persönlichkeitseigenschaften und Motive der zukünftigen Opfer einzustellen. Deren Persönlichkeitsdispositionen und Motive wurden von den Tätern folgendermaßen beschrieben: Die Opfer zeichneten sich durch ein Streben nach möglichst schnellem und hohem Gewinn aus. Außerdem werden sie von sozialen Motiven geleitet, da sie die persönlichere Betreuung durch den Täter der Betreuung durch die Banken vorzögen. Wie auch die Opfer von sich selbst sagten, suchten sie Anerkennung durch Freunde und Bekannte, die sich an ähnlichen Anlagegeschäften beteiligten. Schließlich seien noch Bedürfnisse nach Sicherheit, Wertschätzung und Selbstachtung (Prestigedenken, Geltungssucht), nach Selbstverwirklichung und nach Unbestimmtheit (Abenteuerlust, Spieltrieb) zu nennen. Diese Bedürfnisse seien es wohl, die als eigentliche Motive hinter dem pauschalen „Bereicherungsmotiv“ stehen, auf das alleine sich keine ihrer mehr oder minder raffinierten Persuasionsstrategien aufbauen ließe.

Die Opfer seien in den meisten Fällen Männer mittleren Alters, meist in selbständigen Berufen tätig und mit überdurchschnittlich hohem Einkommen.

Nach Experten- und Täteraussagen seien Bildung und Familienstand der Opfer unbedeutend, jedoch waren überdurchschnittlich viele Opfer verheiratet

und wichen bezüglich ihrer Bildung vom Durchschnitt der Bevölkerung deutlich nach oben ab.

Außerdem wurde durch die Testergebnisse deutlich, dass einerseits die Opfer wenig Interesse daran hatten, Macht auszuüben, während dies bei den Tätern komplementär dazu stark ausgeprägt war. Die Rückfallquote der befragten Anleger war sehr niedrig, so dass nicht von chronischen Betrugsopfern gesprochen werden kann.

Die Täter werden als „seriöse Erscheinung“, „redegewandt“, nach der Entdeckung des Betrugs aber auch als „skrupellos“ geschildert. Die Opfer erlebten die Täter als besonders fachkompetent. Diese verfügen tatsächlich jedoch kaum über qualifiziertes Wissen und stellten ihr verkäuferisches Geschick in den Vordergrund.

Sowohl die Experten als auch die Täter meinten, dass das Anzeigeverhalten der Betrogenen sich danach richte, ob das angelegte Kapital erspart war oder „Schwarzgeld“ darstellte. Die Opfer dagegen behaupteten, ihr Anzeigeverhalten sei unabhängig von der Herkunft des angelegten Geldes.

6.3 Vorschläge zur Prävention

Neben den zum Teil sehr konkreten Vorschlägen von Experten, Tätern und Opfern lassen sich folgende generelle Präventionsmaßnahmen aus den Untersuchungen ableiten:

Vor allem die *Experten* raten zu gesetzlichen Maßnahmen, die eine bessere Überwachung der Anlagefirmen und der Anlageobjekte ermöglichen. Außerdem sollte für die Anleger ein verbessertes vertragliches Widerrufs- und Rücktrittsrecht eingeführt werden. Die Opfer müssen von den Medien und auch von den Banken besser aufgeklärt werden. Man muss sich allerdings darüber im Klaren sein, dass eine solche Aufklärungsarbeit zwar für die Zielgruppe potentieller Anleger von redlich erworbenem Geld nützlich sein wird, nur bedingt jedoch für die Spieler und kaum für das Heer der Steuerverkürzer. Konkret raten die Experten, sich immer ein Vergleichsangebot der Hausbank erstellen zu lassen oder zumindest den Rat von Finanzfachleuten eines oder mehrerer seriöser Geldinstitute einzuholen. Stets soll der Anleger die Bankverbindung der Anbieterfirma erfragen. Weiter wird empfohlen, sich Wirtschaftsauskünfte bei einer oder mehreren der namhaften Auskunfteien (z. B. Bürgel, Creditreform, Schimmelpfeng oder Pro Honore) zu besorgen. Auch eine Anfrage bei Verbraucherorganisationen (z. B. Stiftung Finanztest) kann sehr nützlich sein. Weitere Indizien für die Bewertung der Bonität des Anbieters kann eine Einblicknahme ins Handelsregister beim zuständigen Registergericht liefern. Gelegentlich hilft auch eine Anfrage bei einer IHK weiter. Zusätzlich sollte das Anlagevorhaben mit dem eigenen Steuerberater durchgesprochen werden. Für den Fall von Verdachtsmomenten, einem Betrüger aufgesessen zu sein, geht der Rat der Experten dahin, sich außer mit dem Steuerberater alsbald mit einem Rechtsanwalt oder zumindest mit einer kri-

minalpolizeilichen Beratungsstelle in Verbindung zu setzen. Kontakte zu dieser kann jede Polizeidienststelle herstellen. Hilfestellungen bieten beispielsweise „Checklisten für Geldanleger“, die bei verschiedenen Schutzverbänden und Polizeidienststellen erhältlich sind.

Auch die *Täter* sind mit dem Erteilen „guter“ Tipps an die Opfer alles andere als zurückhaltend. Sie weisen bedeutungsvoll darauf hin, dass sich das Verhalten der Anleger ändern muss. Wie die Experten empfehlen sie ihnen das Prinzip der Mehrfachabsicherung. Die Anleger müssten sich selbst umfassend informieren und dürften sich nicht nur auf die Aussagen der Anbieter verlassen. Anbieter hätten es immer sehr eilig; die Kunden sollten sich davon nicht anstecken lassen. Auch dürften Anleger nicht ihr gesamtes Geld in eine Anlage investieren. Sie sollten für sich einen Maximalbetrag festlegen, von dem sie sich durch die Verkäufer auf keinen Fall abbringen lassen dürften. Sie sollten sich auch immer Referenzen zeigen lassen! – Hierzu ist anzumerken, dass viele Kunden vom Vorzeigen alleine schon zutiefst beeindruckt sind; oft händigen Anbieter sogar großzügig Kopien davon aus, wohl wissend, dass fast niemand auf die Idee kommt, die Referenzen auch tatsächlich zu überprüfen. Aber nur Letzteres hätte Sinn. – Ähnlich ist es auch mit dem von Tätern öfters geäußerten Vorschlag, die Interessenten sollten zunächst kleinere Testgeschäfte abschließen, um sich von der Vertrauenswürdigkeit des Anbieters selbst zu überzeugen. Das erste und meist ein schnell folgendes zweites Roll-over-Geschäft wird in seinen Renditen prompt bedient, um dann mit der dritten, bedeutend höheren Anlage hereingelegt zu werden: Testgeschäfte sind als Vertrauensbeweise untauglich; sie sind häufig der erste Schritt einer längerfristig angelegten Betrugsstrategie!

Aus der Sicht der Täter seien die Opfer auch nicht überdurchschnittlich vertrauensselig. Sie bemühten sich durchaus, kritisch zu sein, wobei sie jedoch ihre eigene Kompetenz in Anlagedingen stark überschätzten und die raffinierten Manipulationsmöglichkeiten der Betrüger unterschätzten. Anleger müssten daher eindringlich vor einer Selbstüberschätzung ihres Wissens im Bereich von Kapitalanlageformen gewarnt werden.

Betrogene Anleger neigen besonders zur Selbstüberschätzung, weil sie glauben, aus dem Schaden klug geworden zu sein. Sie übersehen dabei aber die ihnen noch unbekanntem Tricks eines neuen Betrügers.

Obwohl fast alle Opfer angaben, künftig vorsichtiger sein und die Hinweise und Tipps von Banken und Experten beachten zu wollen, konnten über 50 Prozent für sich nicht ausschließen, erneut einem Anlageverbrechen zum Opfer fallen zu können!

7 Die Replikationsstudie 2000

7.1 Intentionen

Die folgenden Ausführungen knüpfen unmittelbar an Kapitel 4, dem Projektplan der Replikationsstudie an, indem sie diesen aufgreifen und erweitern. Vor allem sollen an dieser Stelle noch einmal die Intentionen der Studie verdeutlicht werden.

Das Bundeskriminalamt hat das Forschungsinstitut zur Wirtschaftskriminalität im Praxisforum an der Universität Bamberg – Arbeitskreis für Wirtschaft und Wissenschaft e. V. mit dem Forschungsprojekt „Kapitalanlagebetrug im Europa der Währungsunion des EURO – Ein internationaler Vergleich von Strukturen, Motiven und Aktivitäten von Tätern und Opfern“ betraut. Dieses Gesamtforschungsprojekt ist in eine Reihe spezifischer Teilstudien aufgefächert, so zum Beispiel in eine europaweite Recherche bei den nationalen Verbraucherschutzorganisationen, eine bei den Polizeien, eine bei den Staatsanwaltschaften, eine bei Banken und Versicherungen; eine volkswirtschaftliche Analyse von Kapitalanlagebetrug; Kapitalanlagebetrug via Internet; Erstellung einer internationalen Sammlung markanter Fälle der letzten fünf Jahre in den EURO-Ländern und andere. Ausgangspunkt aller dieser Projekte ist die Studie von Liebel und Oehmichen „Motivanalyse bei Opfern von Kapitalanlagebetrug“ (1992), in der die inhaltlichen und methodischen Grundlagen zur empirischen Erforschung dieser Deliktform geschaffen wurden. Da die Ergebnisse dieser Studie aus Fallmaterialien der Jahre 1980 bis 1989 gewonnen wurden, schien es nicht nur wünschenswert, sondern geradezu notwendig, die geplanten und zum Teil bereits angelaufenen Folgeprojekte datentechnisch auf „jüngere Füße“ zu stellen, und die seinerzeit gewonnenen Erkenntnisse auf den aktuellen Stand zu bringen. Es ist zu vermuten, dass sich in diesem Deliktbereich die Einstellungen und Verhaltensweisen von Tätern und Opfern, die Anlagearten, betrügerische Machenschaften, die politischen, wirtschaftlichen und kulturellen Randbedingungen und so weiter verändert haben. In diesem Zusammenhang sei nur an die Auswirkungen der Wiedervereinigung Deutschlands seit 1990 erinnert. In der vom Bundeskriminalamt und dem Forschungsinstitut beschlossenen und hier vorgelegten neuen Studie, sollten Fälle herangezogen werden, deren rechtskräftige Urteile nicht mehr als fünf Jahre zurückliegen, also Fälle, die nach 1995 zum Abschluss gebracht worden sind.

Grundsätzlich sollte die neue Studie dieselben Ziele und Fragestellungen beibehalten wie die zurückliegende. Dabei sollte allerdings kein Abziehbild der ersten Studie entstehen. Vielmehr ging es darum, aufgrund der Erfahrungen der Basisstudie und mit Blick auf die oben genannten Folgeprojekte flexibel einen methodisch etwas anderen Zugang zu den wichtigen Informationsquellen einzuschlagen, denn im Vordergrund des Interesses steht nicht die Evaluation von Forschungsmethoden, sondern die Feststellung von Konstanten und Veränderungen im Deliktbereich Anlagebetrug. Deshalb wurde das Untersuchungsdesign in einigen wenigen Punkten modifiziert.

Geblieden sind:

- a) Die prinzipielle Vorgehensweise bei der Akquisition von Fällen bei ausgewählten Schwerpunktstaatsanwaltschaften zur Wirtschaftskriminalität;
- b) die Methodik der Aktensichtung des Fallmaterials;
- c) die Ermittlung von Täter- und Opferadressen;
- d) die Durchführung von Täterinterviews.

Veränderungen erfuhren:

- e) die Opferbefragungen via erweitertem Fragebogeninventar;
- f) die Befragung von Experten durch Beschränkung auf einen als besonders fachkompetent ausgewiesenen leitenden Oberstaatsanwalt;
- g) auf den Einsatz des FDE und des WET wurde verzichtet, da das Verhältnis von Aufwand und Ertrag für die Fragestellungen in der Basisstudie eher ungünstig ausgefallen war.

Opferfragebogen, Täter- und Experteninterviewleitfäden wurden inhaltlich weiter differenziert. Die Opfer sollten nicht mehr nur nach ihren Motivationslagen befragt werden. Hier wurden zusätzlich Fragen zur Entwicklung ihrer Kontakte zu ihren „Beratern“, deren Offerten und Argumentationsstrategien aufgenommen. Analog dazu wurde bei den Tätern verstärkt auf die Darstellung von deren Einschätzung ihrer Opfer und ihrer eigenen Überzeugungsmethoden eingegangen, mit denen sie die Opfer von der Profitabilität und vor allem auch der Risikofreiheit ihrer Offerten zu überzeugen suchten.

7.2 Das Untersuchungsprogramm

7.2.1 Fragen und Thesen

Der Replikationsstudie wurden – bis auf die erwähnten Änderungen – dieselben Hypothesen und Fragen zur Täter-Opfer-Interaktion zugrunde gelegt wie der Basisstudie von 1992. Auf diese Weise sollte der direkte Vergleich mit den Ergebnissen von 1992 möglich sein.

7.2.1.1 Zu den Opfern

Hypothesen:

1. Die Kontakte zwischen Tätern und Opfern kommen stets auf ähnliche Weise zustande.
2. Ähnliche Motive veranlassen Opfer dazu, ihr Geld in ähnlicher Weise anzulegen.
3. Die Opfer verhalten sich ähnlich, wenn der Betrug offenkundig wird.
4. Opfer weisen eine ähnliche Motivstruktur und ähnliche Werteinstellungen auf.
5. Opfer gleichen sich im Bezug auf ihre biographischen Daten, wie Berufsstand, Einkommen, Schulbildung, Alter und so weiter.

Um die Hypothesen 1 bis 4 zu überprüfen, wurden die Opfer mit Hilfe eines Fragebogens befragt. Der Fragebogen enthielt einen Teil über biographische Daten, womit die Hypothese 5 überprüft werden sollte. Die Auswertung der Fragebögen sollte nach der Methodik der Inhaltsanalyse erfolgen.

7.2.1.2 Zu den Tätern

Mit den Täterinterviews sollten keine engen Hypothesen überprüft, sondern die Einschätzungen der Kapitalanlagebetrüger zu folgenden Fragestellungen ermittelt werden:

1. Wie beschreiben die Täter die von ihnen angebotenen Kapitalanlagen und ihre eigenen Qualifikationen?
2. Wie erlebten die Täter die Täter-Opfer-Interaktion?
3. Wie beurteilen die Täter die Motive, die bei ihren Opfern zur Anlage führten?
4. Welchen Einfluss hatten nach Meinung der Täter soziologische Faktoren der Opfer auf deren Anlegerverhalten?
5. Welche Bedeutung messen Täter internationalen Kontakten und Aktivitäten bei?
6. Welche Präventionshinweise können die Täter geben?

Die Einschätzungen der Täter wurden mittels eines halbstrukturierten Interviews erfasst. Die Auswertung erfolgte wie bei den Opfern mit Hilfe der qualitativen Inhaltsanalyse.

7.2.2 Qualitative Inhaltsanalyse

Zur Auswertung der Fragebogen der Opfer als auch der Interviews mit den Tätern wurde die Methode der qualitativen Inhaltsanalyse gewählt. Mit Hilfe dieses Verfahrens ist es möglich, qualitative und quantitative Textinhalte strukturiert zu erfassen.

Das Verfahren der Inhaltsanalyse wurde erstmals zu Beginn dieses Jahrhunderts in den USA angewandt. Im Zuge der schnell wachsenden Massenmedien sollte ein Verfahren entwickelt werden, mit dessen Hilfe der gesellschaftliche Einfluss von Zeitungen und Radio erfasst werden konnte. Die Analyse des Materials fand dabei systematisch statt vor allem durch quantitatives Erfassen bestimmter Begriffe, Bewertungen und Beziehungen (vgl. Mayring 1996, S. 91).

Inzwischen wurde das Verfahren der Inhaltsanalyse weiterentwickelt und zählt laut Tiemann neben Beobachtung und Befragung zu den drei elementaren Methoden der empirischen Sozialforschung (vgl. Tiemann 1984, S. 148).

Nach Dorsch stellt die Inhaltsanalyse eine „Sammelbezeichnung für eine Reihe von Techniken zur systematischen Nutzung freier Sprachproduktion (Texte) als Beobachtungsbasis unter Beachtung allgemeiner Grundsätze der analytisch-empirischen Forschungsmethodologie“ dar (Dorsch 1998 f.).

Gegenstand der Inhaltsanalyse ist also stets schriftlich fixiertes Material. Darunter können zum Beispiel Zeitungsmeldungen, Transkriptionen von Interviews, Bildbeschreibungen oder auch Protokolle therapeutischer Sitzungen fallen (vgl. Bos und Tarnai 1989, S. 1). Ziel jeder Inhaltsanalyse ist es, dieses Material systematisch und theoriegeleitet im Hinblick auf eine bestimmte Fragestellung zu analysieren.

Das breite Spektrum an inhaltsanalytischen Verfahren lässt sich mit Bos und Tarnai (a. a. O.) in folgende Gruppen gliedern:

1. Hermeneutische Inhaltsanalyse

Der Anspruch einer hermeneutischen Inhaltsanalyse besteht darin, den Sinn eines Textes, also das, was der Autor ursprünglich damit aussagen wollte, zu erfassen. Texte werden demnach nicht einfach gelesen, sondern ihr Inhalt wird ausgelegt, gedeutet und interpretiert.

Kennzeichnend für das hermeneutische Verfahren und zugleich ein großer Kritikpunkt ist dessen stark subjektive Färbung. In vorliegender Studie wurde versucht, diesen Effekt zu mildern, indem zum Beispiel das gesellschaftliche Umfeld, in dem der Text entstanden ist und auch die spezifische Situation des Interpreten in die Analyse mit einbezogen wurden.

Trotzdem bleibt es schwierig, mit Hilfe der hermeneutischen Inhaltsanalyse intersubjektiv überprüfbare und generalisierbare Ergebnisse zu liefern. Dieses Verfahren eignet sich demnach eher zu deskriptiven Zwecken oder klassifikatorischen Zuordnungen im Rahmen von Einzelstudien oder explorativen Pilotstudien.

2. Empirische Inhaltsanalyse

Die Ursprünge der empirischen Inhaltsanalyse liegen in Untersuchungen zur Medienwirkung zu Beginn des Jahrhunderts. Grundlage ist die Beschreibung des manifesten Inhalts von Textmaterial durch rein quantitative Auswertung. Dabei lassen sich folgende Analysetechniken unterscheiden:

Als klassische Technik gilt die Frequenz- oder Klassifikationsanalyse, bei der Häufigkeiten manifester Texteinheiten ausgezählt und miteinander verglichen werden. Die sogenannte Kontingenzanalyse geht einen Schritt weiter, indem sie die Häufigkeit des gemeinsamen Auftretens zweier Texteinheiten analysiert.

Mit Hilfe der „Evaluative Assertion Analysis“ oder Valenzanalyse wird versucht, die Einstellung gegenüber einem Objekt zu erfassen. Dazu werden Einstellungsobjekte (meist Substantive) aus einem Satz extrahiert und zu deren Bewertung (meist Verben oder Prädikate) in Beziehung gesetzt.

Im Gegensatz zu den hermeneutischen Verfahren ist es bei der empirischen Inhaltsanalyse also möglich, objektive Aussagen über das Untersuchungsmaterial zu machen. Ein Nachteil der empirischen Verfahren liegt jedoch da-

rin, dass latente Inhalte nicht erfasst werden. So gehen zum Beispiel der symbolische Gehalt sowie kulturelle und situative Merkmale des Materials verloren. Ein weiterer Kritikpunkt bezieht sich auf das „Postulat der Quantifizierung“, also die strikte Forderung nach einer rein numerischen Erfassung von Textinhalten. Diese Vorgehensweise greife bei dem Verstehen von komplexen und latenten Inhalten zu kurz (vgl. Bos und Tarnai 1989, S. 4).

Mayring kritisiert darüber hinaus, dass der Kontext von Textbestandteilen, das Betrachten markanter Einzelfälle und schließlich die Beachtung dessen, was nicht im Text vorkommt, bei rein quantitativer Analyse zu wenig berücksichtigt würde (vgl. Mayring 1996, S. 91).

3. Neuere Entwicklungen der Inhaltsanalyse

Neuere Formen der Inhaltsanalyse versuchen einen Mittelweg aus rein quantitativen und rein hermeneutischen Verfahren zu finden. So wird sowohl der latente Inhalt von Texten berücksichtigt, als auch die Objektivierbarkeit des Vorgehens durch die Nutzung einer systematischen Technik angestrebt.

Zu diesen Mischformen zählt auch die qualitative Inhaltsanalyse (vgl. Mayring 1996, S. 91 f.): Hier wird sprachliches Material in kleinere Einheiten zerlegt, die schrittweise analysiert werden. Im Mittelpunkt steht dabei die Nutzung eines Kategoriensystems, welches die Systematik zur Analyse bietet. Die Entwicklung des Kategoriensystems erfolgt theoriegeleitet und gleichzeitig nahe am Material.

Die Vorgehensweise der qualitativen Inhaltsanalyse umfasst folgende Schritte (vgl. Mayring 1996 und Atteslander 1984, S. 70 ff.):

Fragestellung und Untersuchungsmaterial:

1. Der Analyseablauf beginnt mit der Entwicklung der Fragestellung der inhaltsanalytischen Untersuchung. Ebenfalls zu Beginn wird festgelegt, welches Material in die Untersuchung einfließt und welchen Umfang eine Untersuchungseinheit haben soll (z. B. ein Wort, ein Satz, die Beantwortung einer Frage etc.).
2. Bildung eines Kategoriensystems:
Anhand der theoretischen Grundüberlegungen über das Ziel und den Gegenstand der Analyse werden erste Kategorien gebildet. Mit Hilfe dieser grundlegenden Struktur wird nun das Material schrittweise bearbeitet und entweder passende Textstellen unter bereits bestehende Kategorien subsumiert oder neue Kategorien definiert. Dabei kann es sinnvoll sein, sogenannte Ecksätze, also typische Entsprechungen des Analysematerials für die einzelnen Kategorien zu bestimmen (vgl. Tiemann 1984, S. 151).

Nachdem etwa 10–50 % des Materials so bearbeitet wurden, soll das bisherige Kategoriensystem noch einmal überprüft werden. Dabei sollen die aufgestellten Kategorien theoretisch abgeleitet sein, den Textinhalt vollständig erfassen können und eindeutig definiert sein. Darüber hinaus ist

es wichtig, dass keine Überlappungen zwischen den Kategorien auftreten und ihr Abstraktionsgrad der Fragestellung der Untersuchung angemessen ist.

3. Kodierung des Materials:

Schließlich wird das gesamte Material anhand des verbesserten Kategoriensystems bearbeitet, also Untersuchungseinheiten zu den passenden Kategorien kodiert.

4. Auswertung:

Die anschließende Auswertung kann entweder qualitativ oder quantitativ erfolgen. So kann beispielsweise die Zusammensetzung der entstandenen Kategorien qualitativ, die Kodierungshäufigkeit bestimmter Kategorien dagegen quantitativ ausgewertet werden.

5. Interpretation:

In einem letzten Schritt werden diese Ergebnisse auf die zugrunde liegende Fragestellung bezogen und interpretiert.

Durch die theoriegeleitete Vorgehensweise und die systematische Analyse des Materials anhand eines Kategoriensystems gelingt es der qualitativen Inhaltsanalyse, sowohl hermeneutisch-interpretativ auf die latenten Bedeutungsinhalte von Texten einzugehen, als auch eine gewisse Objektivierbarkeit der Analyse herzustellen. Hier werden also quantitative und qualitative Analysemethoden nicht strikt voneinander getrennt, sondern in sinnvoller Weise einander ergänzend verwendet (vgl. Mayring 1996 sowie Bos und Tarnai 1989).

7.2.3 Instrumente

7.2.3.1 Interviewleitfaden zur Täterbefragung

Die Kapitalanlagebetrüger wurden per Interview befragt. Die Struktur und der Inhalt der Gespräche orientierte sich an dem Interviewleitfaden für Kapitalanlagebetrüger auf dem grauen Kapitalmarkt aus der Basisstudie (Liebel und Oehmichen 1992, S. 118 ff.), der sich thematisch in folgende Teile gliedert:

- A) Allgemeine und deliktspezifische Aussagen über Kapitalanlagen
- B) Fragen zur Täter-Opfer-Interaktion
- C) Fragen zur Motivthematik
- D) Soziologische Fragen über die Opfer
- E) Fragen zu Kontakten
- F) Fragen zur Prävention

Der Teil über Fragen zu Kontakten der Täter (Teil E) wurde neu konzipiert. Auch innerhalb der anderen Teile wurden Fragen hinzugefügt oder modifiziert.

Im Folgenden wird der Leitfaden dargestellt, wobei die Inhalte der einzelnen Teile (A bis F) allgemein erklärt und besonders die neu hinzugefügten

Fragen näher erläutert werden. Diese Erläuterungen sind in Klammern gesetzt.

Um die neuen Fragen unmittelbar zu erkennen, wurden diese *kursiv* gedruckt.

A) Allgemeine und deliktspezifische Aussagen über Kapitalanlagen

(Dieser Teil eröffnet das Interview. Es soll ein Einstieg in das Thema ermöglicht werden, indem die Befragten ihr Wissen und ihre Ansichten über Kapitalanlagen zunächst einmal frei darlegen können.)

Frage 1: Wie würden Sie die Dienstleistung „Kapitalanlageberatung“ beschreiben?

Frage 2: Was ist für Sie eine Kapitalanlage?

Frage 3: Wie würden Sie die verschiedenen Anlagemöglichkeiten voneinander unterscheiden?

Frage 4: Auf welchen Anlagegebieten haben Sie persönlich Erfahrungen?

Frage 5: Welche Gesichtspunkte waren bei der von Ihnen angebotenen Kapitalanlage, bei der Anleger geschädigt wurden, für Sie wichtig?

Frage 6: Welches Vorwissen, welche Qualifikationen benötigten Sie für Ihre Tätigkeit als Anlageberater?

Frage 7: Erachten Sie im Nachhinein Ihre fachliche Qualifikation als ausreichend?

Frage 8: Welche Eigenschaften sollten Anlageberater haben?

Frage 9: *Was halten Sie von einer aufsichtsamtlichen Überwachung aller Anlageberater auf dem Geldmarkt?*

(Mit dieser Frage sollten die Einschätzungen staatlicher Überwachung erkundet werden. Zum einen kann hier sachlich mit zu erwartenden Erfolgsaussichten argumentiert werden, zum anderen eine persönliche Wertschätzung abgegeben werden.)

B) Fragen zur Täter-Opfer-Interaktion

(In diesem Abschnitt wird auf die Beziehung zwischen Berater und Kunde eingegangen. Es geht um die Kontaktaufnahme, das persönliche Verhältnis zueinander und die Beeinflussungsmethoden.)

Frage 10: Welche Vorstellungen hatten Sie von der Zielgruppe, die für die von Ihnen angebotene Kapitalanlage in Betracht kam?

Frage 11: Wie kam üblicherweise der erste Kontakt zwischen Ihnen und Ihren Kunden zustande?

Frage 12: Kannten Sie manche Ihrer Kunden schon vorher?

Frage 13: Gab es Anleger, die von sich aus, das heißt ohne von Ihnen angesprochen zu werden und ohne Ihre Anzeige gelesen zu haben, Kontakt zu Ihnen aufnahmen?

13.1: Unterscheiden sich diese Anleger von den Anlegern, die zuerst von Ihnen angesprochen wurden?

13.2: Gab es Fälle, in denen Sie Anlagewillige abgelehnt haben? Wenn ja: Warum?

Frage14: Wie würden Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen die wechselseitigen Beziehungen zwischen Anleger und Vermittler beschreiben?

a) beim Erstkontakt?

b) in der Zeit bis zur Entscheidung des „Kunden“ für eine Anlage?

c) unmittelbar bei der Entscheidung eines Anlegers, in das Geschäft einzusteigen?

d) im weiteren Verlauf der Kontakte?

Frage 15: Wie oft mussten Sie durchschnittlich mit einem Anleger sprechen, um ihn von einer Anlage zu überzeugen?

Frage 16: Verwendeten Sie neben dem persönlichen Gespräch noch andere Argumentationshilfen (Broschüren etc.)?

Frage 17: Was war wirkungsvoller, Broschüren oder das persönliche Gespräch?

Frage 18: Mit welchen Mitteln konnten Sie Anleger noch überzeugen?

Frage 19: War Steuerunschädlichkeit der Anlage ein Thema?

(Hier soll ein mögliches zusätzliches Argument geprüft werden.)

Frage 20: Brachten die Anleger Ihnen Misstrauen entgegen?

Wenn ja: 1. Wie versuchten Sie, den Kunden gegenüber die Risiken der Anlage herunterzuspielen?

2. Mit welchen Argumenten gaben Sie den Kunden das Gefühl, bei Ihnen sicher aufgehoben zu sein?

(Diese Frage betrachtet das Opferverhalten näher und erfasst weitere Täuschungsmethoden.)

Frage 21: Glauben Sie, dass sich die Argumentationsweisen und Überzeugungsmethoden der Anlageberater auf dem grauen Kapitalmarkt in den letzten fünf bis zehn Jahren geändert haben?

Wenn ja: Inwiefern?

(Durch die Vorgabe des Zeitrahmens können Veränderungen zur Studie von 1992 festgestellt werden.)

Frage 22: War „Kapitalanlagebetrug“ ein Thema, wurde es von Ihnen als Argumentationsmittel eingesetzt?

(Diese Frage klärt ein weiteres neues Argument auf der Täterseite, das bewusst zur Täuschung eingesetzt werden kann.)

C) Fragen zur Motivthematik

(Der dritte Fragenkomplex bezieht sich auf Motive und Einstellungen der Opfer und deren Bedeutung für die Entwicklung des Geschäftsverlaufs. Ferner soll die Einstellung der Täter zur psychologischen Motivforschung erfasst werden.)

Frage 23: Warum interessierten sich die Anleger für das Geschäft? Was können Sie alles für Gründe nennen?

Frage 24: Welche Motive bewegten Ihre Anleger dazu, sich endgültig für das Geschäft zu entscheiden? Konnten Sie erkennen, was die Anleger mit ihrem zu erwartenden Gewinn machen wollten?

Frage 25: Spielte das Argument steuerlicher Abschreibungsmöglichkeiten im Falle von Verlustzuweisungen eine Rolle?

(Auch hier wird ein neues Argument vermutet, das im Vergleich zu 1992 eine entscheidende Bedeutung erlangt haben könnte.)

Frage 26: Woran lag es, dass jemand sich für einen Geschäftsabschluss entschied?

- a) Person,
- b) Umstände oder
- c) beides?

Wenn a: Welche Persönlichkeitsmerkmale würden Sie nennen?

Wenn b: Welche Umstände würden Sie nennen?

Wenn c: Wie ergänzen sich Umstände und Persönlichkeitsmerkmale?

Frage 27: War es für den Geschäftsverlauf wichtig, die Beweggründe der Anleger zu kennen?

Frage 28: In welcher Phase des Geschäftsverlaufes war es besonders wichtig, auf die Motive der Anleger einzugehen?

Frage 29: Auf welche Weise versuchten Sie, sich ein Bild von einem Kunden und seinen Beweggründen zu machen?

Frage 30: Inwieweit war es überhaupt möglich, die Motive der Anleger zu erfassen?

Frage 31: Welchen Sinn sehen Sie in einer wissenschaftlichen Analyse von Anlegermotiven?

Frage 32: Halten Sie es für aussichtsreich, dass wir bei der Motivforschung wahre Antworten von Anlegern bekommen?

Frage 33: Halten Sie es für aussichtsreich, dass wir bei der Motivforschung wahre Antworten von Anlageberatern des grauen Kapitalmarkts bekommen?

Frage 34: Würden Sie sagen, dass Ihre persönlichen Motive denen der Anleger gleichen oder unterscheiden sie sich von den Anlegermotiven?

D) Soziologische Fragen über die Opfer

(Die Fragen 35 bis 49 behandeln Geschlecht, Bildungsstand, Beruf, Einkommen und das soziale Umfeld der Opfer. Die Täter werden um eine Einschätzung des Einflusses dieser Variablen gebeten. Außerdem wird nach Veränderungen in den letzten Jahren gefragt.)

Frage 35: Unterscheiden sich Männer und Frauen hinsichtlich Ihres Anlegerverhaltens? Inwiefern?

Frage 36: Welche Bedeutung kam Ihrer Meinung nach folgenden Personengruppen zu?

a) der Familie des Anlegers?

b) Freunden und Bekannten des Anlegers?

c) Arbeitskollegen und Nachbarn des Anlegers?

d) sonstigen Personen?

Frage 37: Unterscheiden sich Anleger hinsichtlich ihres Familienstandes?

Frage 38: Gibt es Ihrer Meinung nach Unterschiede in den Beweggründen hinsichtlich des sozialen Status der Anleger?

Frage 39: Wie würden Sie die Bildungsschicht Ihrer Anleger einschätzen?

Frage 40: Wie hoch schätzen Sie das durchschnittliche monatliche Einkommen Ihrer Anleger?

Frage 41: Welche Berufe übten Ihre Anleger aus?

Frage 42: Welchen Einfluss hatten Bildung, Beruf und Einkommen auf die Beweggründe der Anleger, Ihre Dienste in Anspruch zu nehmen?

Frage 43: Können Sie ungefähr einschätzen, welche Summen bei Ihnen im konkreten Fall investiert wurden?

Frage 44: Welcher Altersgruppe gehörten Ihre Anleger an?

Frage 45: Hat das Alter Einfluss auf die Motive?

Frage 46: Wie sieht es mit wirtschaftlichen Kenntnissen von Anlegern aus?

Frage 47: Hat sich das durchschnittliche Alter der Anleger und die Höhe des eingesetzten Kapitals in den letzten fünf bis zehn Jahren geändert?

Frage 48: Glauben Sie, dass es in den letzten fünf bis zehn Jahren Veränderungen hinsichtlich der Herkunft des Geldes, das die Anleger bei Ihnen investierten, gab?

Frage 49: Glauben Sie, dass sich in diesem Zeitraum die Einstellung der Anleger zu ihrem Geld geändert hat?

(Die letzten drei Fragen beziehen sich direkt auf Veränderungen gegenüber der Studie von 1992.)

E) Fragen zu Kontakten der Täter

(Dieser Fragenkomplex wurde vollständig neu entwickelt. Es werden Fragen danach gestellt, wie der Täter zum Kapitalanlagebetrug kam und welche kriminellen Kontakte er in dieser Zeit pflegte. Hierbei wird ein besonderes Augenmerk auf Kontakte im Ausland gelegt.)

Frage 50: Wie sind Sie straffällig geworden? Wie kam es dazu, dass Sie mit Geschäften auf dem grauen Kapitalmarkt in Berührung kamen?

Frage 51: Gab es Kontakte zu anderen Personen, die bereits betrügerische Anlagegeschäfte getätigt haben?

Wenn ja:

- 1. Beeinflussten Sie diese Kontakte, ebenfalls in dieses Geschäft einzusteigen?*
- 2. Handelte es sich dabei um eine Einzelperson oder um eine organisierte Gruppe?*

Frage 52: Hatten Sie Kontakte zu Personen im Ausland, die ebenfalls mit betrügerischen Anlagegeschäften operierten?

Wenn ja:

- 1. In welchen Ländern bestanden solche Kontakte?*
- 2. Welcher Art waren diese Kontakte?*

Frage 53: Haben Sie auch versucht, Anleger im Ausland zu gewinnen?

Wenn ja:

- 1. In welchen Ländern geschah dies?*
- 2. Was versprachen Sie sich davon, Ihre Anlagegeschäfte auch im Ausland anzubieten?*

Frage 54: Legten Sie den Gewinn aus Ihren Anlagegeschäften nur in der BRD an oder auch in anderen Ländern?

Wenn ja: In welchen und warum gerade dort?

F) Fragen zur Prävention

(Im letzten Teil werden Einschätzungen der Täter zu präventiven Maßnahmen erbeten. Außerdem wird die Meinung zu einer etwaigen Mitschuld der Opfer erfasst und die Problematik der Mehrfachviktimisierung angesprochen.)

Frage 55: Warum investierten viele Leute nicht bei Ihnen, obwohl sie es sich hätten leisten können?

- Frage 56: Wie würden Sie „saubere“ von „unsauberen“ Geschäften unterscheiden?
- Frage 57: Was halten Sie von der Aussage, dass betrogene Anleger eigentlich „betrogene Betrüger“ sind?
- Frage 58: Was halten Sie von der Aussage, dass betrogene Anleger besonders leichtsinnig oder unvorsichtig waren?
- Frage 59: Was halten Sie von der Aussage, dass betrogene Anleger besonders vertrauensvoll sind?
- Frage 60: Glauben Sie, dass es einen bestimmten Anlegertyp gibt, der mehrmals betrogen werden kann?
- Frage 61: Warum werden manche Anleger mehrmals betrogen?
- Frage 62: Was beeinflusste die Anzeigebereitschaft Ihrer Anleger?
- Frage 63: Was würden Sie Anlegern raten, um sich vor unsauberen Geschäften zu schützen?
- Frage 64: Welche Anlegerschutzmaßnahmen halten Sie für aussichtsreich?
- Frage 65: Wo sehen Sie die Grenzen der Prävention?
- Frage 66: Haben Sie Vorschläge für einen außergerichtlichen Ausgleich zwischen Anleger und Anbieter?

Im Gespräch wurden die Fragen nacheinander gestellt, wobei Fragen, die durch eine vorherige Beantwortung schon geklärt worden waren, weggelassen wurden. Die thematischen Überschriften der einzelnen Blöcke wurden den Befragten nicht genannt, um die Beantwortung nicht in eine bestimmte Richtung zu drängen. Der jeweils Befragte sollte möglichst unbefangenen antworten können. Dies spielte vor allem bei Teil E (Fragen zu Kontakten der Täter) und bei Teil F (Fragen zur Prävention) eine Rolle.

Der Interviewpartner wurde darauf hingewiesen, dass es Fragen geben kann, die nicht zu seinem Fall passen, dass es aber auch sein kann, dass für ihn relevante Fragen fehlen. Er wurde deshalb gebeten, die Interviewer sofort darauf aufmerksam zu machen, damit sein spezifischer Beitrag entsprechend berücksichtigt werden konnte.

Der Interviewleitfaden ist halbstrukturiert, da die Beantwortungsform der Fragen größtenteils offen ist. Es gibt einige Fragen, die mit ja oder nein oder einer genauen Zahl zu beantworten sind, die meisten Fragen jedoch sind in der Beantwortung offen. Zusätzlich gibt es, wie schon erwähnt, sowohl für den Interviewer als auch für den Befragten die Möglichkeit, modifizierend auf die Reihenfolge und Auswahl der Fragen Einfluss zu nehmen.

Das Original des Interviewleitfadens für Täter ist in Anhang 2 zu finden.

7.2.3.2 Fragebogen zur Opferbefragung

Die Opfer der jeweils interviewten Kapitalanlagebetrüger wurden mittels eines Fragebogens schriftlich befragt. Der Grund hierfür ist, dass bei einer großen Stichprobe von zu befragenden Personen das Fragebogenverfahren viel praktikabler und ökonomischer gegenüber dem Interview ist. Durch eine Fragebogenaktion können deutlich mehr Personen erfasst werden, als es durch persönliche Gespräche möglich gewesen wäre.

Den inhaltlichen Fragen wurde ein Teil vorangestellt, in dem die Befragten Angaben zu ihrer Person machen sollten. Nach dem Namen und der Adresse wurde aus Datenschutzgründen nicht gefragt.

Im Folgenden ist dieser Teil als Muster wiedergegeben (ein Original des vollständigen Fragebogens befindet sich im Anhang 1):



FORSCHUNGSINSTITUT
ZUR
WIRTSCHAFTSKRIMINALITÄT
Im



Praxisforum an der Universität Bamberg – Arbeitskreis für Wirtschaft und Wissenschaft e. V.

Direktor: Professor Dr. Hermann J. Liebel

Fragebogen zur Befragung von Opfern bei Kapitalanlagebetrug

Angaben zur Person/ Biographische Daten

Geschlecht (m/w):

Alter bei Vertragsabschluss:

Familienstand:

Kinder:

Schulbildung:

Berufsausbildung:

.....

Beruf:

Durchschnittliches Jahreseinkommen – netto ca.:

.....

– brutto ca.:

.....

Berufsgruppenzugehörigkeit (bitte ankreuzen):

- A. Inhaber(in)/Geschäftsführer(in) von größeren Unternehmen
- B. Freie Berufe
- C. Mittlere und kleinere selbständige Geschäftsleute
- D. Selbständige Handwerker
- E. Leitende Angestellte
- F. Nichtleitende Angestellte
- G. Beamte des höheren und gehobenen Dienstes
- H. Beamte des mittleren und einfachen Dienstes
- I. Landwirte
- J. Facharbeiter mit Prüfung
- K. Sonstige Arbeiter
- L. Hausfrau/ Hausmann
- M. Arbeitslos

Der Fragebogen selbst ist thematisch in folgende Teile untergliedert:

- A) Die Kontaktaufnahme
- B) Die Entscheidung des Opfers zur Kapitalanlage und der weitere Verlauf des Geschäfts
- C) Das Bekanntwerden der Kapitalanlage als Betrug
- D) Die Folgen für die Beteiligten
- E) Allgemeine Fragen

Auch hier orientieren sich Struktur und Inhalt des Fragebogens an dem Interviewleitfaden für Opfer aus der Studie von 1992. Hier wie dort wurden die Überschriften der einzelnen Teile nicht genannt, um die fließende Beantwortung des Fragebogens nicht zu behindern und um eine Vorbeeinflussung durch die Themenvorgabe zu vermeiden. Zu den Fragen des Interviewleitfadens von 1992 wurden einige neue Fragen hinzugefügt.

Im Folgenden wird der Fragebogen dargestellt, wobei einzelne interessante Fragen näher behandelt werden (jeweils in Klammern gesetzt). Um auf einen Blick die neuen Fragen erkennen zu können, werden diese *kursiv* gedruckt.

0. *Beschreiben Sie kurz die Art der Geldanlage beziehungsweise der „Masche“, mit der Sie betrogen wurden.*

(Diese Frage dient dem thematischen Einstieg. Die Befragten können sich hier allgemein zu ihrem Fall äußern.)

A. Die Kontaktaufnahme

(Im ersten Teil des Fragebogens wird das Zustandekommen des Kontakts zwischen Täter und Opfer erfasst. Hierbei geht es um das Verhalten und Reaktionen auf beiden Seiten.)

1. Wie wurden Sie auf das Angebot aufmerksam? (z. B. Inserat, Bekannte, Prospekt, telefonische Direktansprache)
2. *Von wem ging die Kontaktaufnahme aus?*
 - a: *vom Täter?*
 - b: *von Ihnen?*

Wenn a: Wie nahm der Täter Kontakt mit Ihnen auf?

Wenn b: Warum nahmen Sie Kontakt auf?

Wie nahmen Sie Kontakt auf?

(Anhand dieser Frage sollen auch jene Fälle erfasst werden, in denen der Anleger von sich aus auf den Täter zugeht.)

3. *Kannten Sie den Täter schon früher?*
 - a: *Wenn ja, wie lange schon?*
 - b: *Wenn Sie ihn noch nicht kannten, wie würden Sie Ihren Eindruck von ihm beschreiben?*

4. Vertrauten Sie dem Täter von vornherein?
Wenn nicht, was tat er, um Ihr Vertrauen zu gewinnen?
5. *Warum vertrauten Sie dem Täter schließlich? Was waren Ihre Argumente für Sie selbst?*

(Durch diese Frage soll erfasst werden, worin genau der Grund lag, warum ein Opfer Vertrauen zum Täter fasste.)

6. Setzte der Täter außer Gesprächen noch andere Überzeugungsmittel ein?
(z. B. Broschüren, Hinweise auf Referenzen, Steuerersparnis)
Wenn ja: Inwieweit haben Sie diese besonders überzeugt?

B. Die Entscheidung des Opfers zur Kapitalanlage und der weitere Verlauf des Geschäfts

(Durch diesen Fragenkomplex soll ermittelt werden, welche Gründe für die Entscheidung des Opfers eine Rolle gespielt haben und wie die Kontakte weiter verliefen.)

7. Wie viele Besuche/Gespräche fanden statt, bis es zum Vertragsabschluss kam?
8. Was veranlasste Sie dazu, Geld anzulegen
(Seriosität des Anlageangebots, guter Eindruck des Beraters, hohe Rendite, Sicherheit der Geldanlage, Steuervergünstigungen, persönlicher Service, Interesse an einem bestimmten Projekt etc.)?
9. *Welche Rolle spielten andere Personen für Ihre Entscheidung zur Geldanlage bei dem Betrüger?*

(Hier soll ein möglicher Einfluss Dritter geklärt werden.)

10. *Was fiel Ihnen an dem vorgelegten oder überlassenen Prospektmaterial auf? Was fanden Sie daran besonders verlockend?*

(Diese Frage steht in direktem Bezug zu § 264 a StGB.)

11. *Sprach der Täter Ihnen gegenüber das Thema „Steuervorteile“ an? Wenn ja: War das wichtig für Sie?*
12. *Spielte das Argument steuerlicher Abschreibungsmöglichkeit im Falle von Verlustzuweisungen eine Rolle?*

(Wie auch im Täterinterview soll durch die Fragen 11 und 12 dieses Argument geprüft werden.)

13. *Sind Sie auf die Risiken der Anlage aufmerksam gemacht worden? In welcher Form?*

(Diese Frage soll überprüfen, ob Risiken angesprochen und eventuell heruntergespielt wurden, oder ob der Anleger dazu gebracht wurde, auch hohe Risiken in Kauf zu nehmen.)

14. Aus welchen Gründen haben Sie Ihr Geld beim Täter angelegt und nicht bei Banken/Sparkassen o. ä.?
15. *Holten Sie sich bei Ihrer Bank Rat bezüglich dieser Anlage?
Wenn ja: Welche Auskünfte haben Sie dort bekommen?
Warum legten Sie Ihr Geld trotzdem beim Täter an?*
16. *Können Sie Ihre wichtigsten Motive Ihrer Geldanlage beim Täter in eine Rangreihe bringen?*

Hier sollen auf die Opfermotive noch einmal fokussiert werden.

17. Woher stammte das investierte Geld?
18. Was wollten Sie mit dem zu erzielenden Gewinn anfangen? Wozu wollten Sie ihn verwenden?
19. Bestand nach dem Abschluss des Geschäfts weiter Kontakt zum Täter?
Wenn ja: In welcher Form?
20. Wurden Sie, nachdem Sie das Kapital angelegt hatten, vom Täter über den Stand der Anlage informiert?
Wenn ja: Regelmäßig oder nur ab und zu?
Wie wurden Sie informiert (mündlich, fernmündlich, schriftlich, in welchen Abständen)?

C. Das Bekanntwerden der Anlage als Betrug

(In diesem Teil wird nach dem Verhalten des Opfers gefragt, nachdem der Betrug offenkundig wurde. Ferner geht es um die Einstellung der befragten Person zu einer Anzeige.)

21. Wann trat bei Ihnen der Verdacht auf, Opfer eines Betrugs geworden zu sein?
22. Worauf gründete sich dieser Verdacht?
23. *Jetzt, da Sie über den Betrug Bescheid wissen, gibt es Punkte, von denen Sie sagen, daran hätte man schon früher Betrügerisches erahnen können?*

(Anhand dieser Frage sollen unmittelbare Präventionshinweise erfasst werden.)

24. Haben Sie Anzeige erstattet?
Wenn ja: Wann haben Sie Anzeige erstattet? Gleich nach ersten Anhaltspunkten oder erst später?
Wenn nein: Warum haben Sie keine Anzeige erstattet?
25. Warum haben Sie Anzeige erstattet? Was erhofften Sie sich davon?

D. Die Folgen für die Beteiligten

(Die Fragen 26 bis 34 klären, was der Verlust und das Opferwerden für die Anleger und deren Angehörige bedeutet. Außerdem wird um eine Vorhersage des eigenen zukünftigen Verhaltens gebeten.)

26. Wie viel Geld haben Sie beim Betrüger investiert?
27. Wie hoch war in etwa Ihr finanzieller Verlust?
28. Welche Konsequenzen hatte der Verlust für
 - a) Sie persönlich (Imageverlust, Peinlichkeit, Demütigungen, Schwierigkeiten mit anderen)?
 - b) Ihre Familie / Angehörigen?
29. *Wie bewältigten Sie die Situation, Opfer eines Kapitalanlagebetrugs geworden zu sein?*

(Diese Frage soll erheben, wie belastend die Ereignisse für das jeweilige Opfer waren.)

30. Glauben Sie, dass Sie jetzt vorsichtiger geworden sind?
Wenn ja: wie äußert sich das?
Wenn nein: warum nicht?
31. *War es Ihnen peinlich, Opfer eines Anlagebetrugs geworden zu sein?*
Wenn ja: *Verheimlichten Sie Ihren Verlust vor Ihren Angehörigen oder Freunden?*
32. *Wie rechtfertigten Sie die Anlage vor Ihren Angehörigen? Hatten die überhaupt davon gewusst?*

(Frage 31 und 32 fragen nach der Rolle der Angehörigen bei der Entscheidung zu der Anlage und der Bewältigung der daraus entstandenen Situation.)

33. Glauben Sie, dass Sie nochmals Opfer eines Kapitalanlagebetrugs werden könnten?
34. Halten Sie das Strafmaß für diese Tat für
 - a) angemessen,
 - b) zu hoch,
 - c) zu niedrig?

Begründung?

E. Allgemeine Fragen

(Im letzten Teil des Fragebogens wird auf Aspekte eingegangen, die vorher nicht zur Sprache kamen, wie Vorkenntnisse über Betrug oder die Einstellungen des Opfers zu Geld.)

35. *Hatten Sie vor Ihrem Verlust schon Kenntnisse über Kapitalanlagebetrug, den grauen Kapitalmarkt und dessen Gefahren?*

(Hier können Hinweise auf den möglichen Erfolg von Präventionsmaßnahmen erkundet werden.)

36. *Waren Sie schon früher einmal Opfer eines Kapitalanlagebetrugs? Wenn ja, wie oft (Anlageart, Höhe der Investitionen und der Verluste, Anbieter)?*

37. *Können Sie sich vorstellen, warum ausgerechnet Sie vom Täter als Opfer ausgewählt wurden?*

38. *Warum glaubten Sie, mit Ihrer Anlage nicht Opfer eines Anlagebetrugs werden zu können?*

(Auch hier sollen eventuelle eigene Vorsichtsmaßnahmen erfragt werden.)

39. *Wofür verwenden Sie üblicherweise Ihr erspartes Geld?*

40. *Wie würden Sie Ihre Gewohnheiten im Umgang mit Geld beschreiben? Auf was achten Sie alles bei der Anlage Ihres Geldes?*

41. *Hatten Sie schon einmal über längere Zeit Schulden?
Wenn ja: Wie fühlten Sie sich dabei?*

(Durch die Fragen 39 bis 41 werden Einstellungen der Opfer zu Geld und zum Umgang mit Geld erhoben.)

42. *Glauben Sie, dass es einen bestimmten Typ von Anlagebetrügern gibt?
Wenn ja: Beschreiben Sie ihn bitte!*

43. *Beschreiben Sie uns bitte abschließend mit Ihren Worten, was „Geld“ für Sie bedeutet!*

(Diese Frage dient gemeinsam mit Frage 44 einem etwas allgemeiner gehaltenen Abschluss des Fragebogens. Zum einen sollen weitere wichtige Einstellungen erfasst werden, zum anderen soll der befragten Person nochmals die Möglichkeit gegeben werden, eine Art Gesamteinschätzung abzugeben.)

44. *Warum haben Sie sich bereit erklärt, an dieser Untersuchung teilzunehmen?*

Wir danken Ihnen für Ihre Mitarbeit!

7.3 Datengewinnung

Im Rahmen des Gesamtprojekts „Kapitalanlagebetrug im Europa der Währungsunion des EURO“ wurde in einem Vertrag mit dem Bundeskriminalamt im Dezember 1999 diese Studie als eines der Teilprojekte beschrieben. Auch das Bayerische Justizministerium genehmigte das Projekt und bat alle das Forschungsprojekt betreffenden Stellen, wie Staatsanwaltschaften und Justizvollzugsanstalten die Arbeit zu unterstützen.

7.3.1 Vorgehensweise

7.3.1.1 Fallakquisition

Wie in der Studie von Liebel und Oehmichen (1992) sollten einschlägige Fälle nach § 263 und § 264 a StGB über die Schwerpunktstaatsanwaltschaften in Bayern gewonnen werden.

Dazu wurden im Juli 1999 erstmals die Staatsanwaltschaften Hof, München I und II und Würzburg angeschrieben mit der Bitte um Akteneinsicht in entsprechende Fälle aus den letzten fünf Jahren, die jedoch abgeschlossen sein sollten. Folgendes Schreiben wurde zu diesem Zweck an die Staatsanwaltschaften versendet:



FORSCHUNGSINSTITUT
ZUR
WIRTSCHAFTSKRIMINALITÄT
Im



Praxisforum an der Universität Bamberg – Arbeitskreis für Wirtschaft und Wissenschaft e. V.

Direktor: Professor Dr. Hermann J. Liebel

An die
Staatsanwaltschaft xxx

Haus- und Paketadresse:
Kapuzinerstraße 16
96047 Bamberg

Besucheradresse:
Markusplatz 3
Haltestelle Markusplatz
Telefon: 0951/863-1905
Telefax: 0951/863-4905

Bamberg, den xxx

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Arbeitskreis für Wirtschaft und Wissenschaft der Universität Bamberg e. V. führt zur Zeit ein Forschungsprojekt zum Thema „Kapitalanlagebetrüger im Europa des EURO“ durch.

Ein Teilbereich dieses Projekts wird die Erforschung der Täter-Opfer-Interaktion bei Kapitalanlagebetrug darstellen. Bereits 1992 wurde an der Bamberger Universität eine Studie zur Motivanalyse bei Opfern von Kapitalanlagebetrug im Rahmen eines BKA-Forschungsprojekts durchgeführt.

Die genauen Fragestellungen und Ziele der Studie, die jetzt entstehen soll, können Sie dem beiliegenden Exposé entnehmen. Dabei interessiert uns vor allem, wie sich die Argumente und Überzeugungstaktiken im Laufe der Jahre verändert haben, sowie die internationalen Kontakte der Betrüger.

Das Bundeskriminalamt hat seine Unterstützung zu dem Projekt bereits zugesagt.

Zur Datengewinnung benötigen wir allerdings einschlägige Fälle von Kapitalanlagebetrug nach § 264 a StGB, um so Namen und Adressen von Betrügern und Anlageopfern zu erhalten.

Daher bitten wir auch Sie um Ihre Hilfe durch die Erlaubnis zur Einsicht der entsprechenden Akten.

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie baldmöglichst Kontakt mit uns aufnehmen würden.

Mit freundlichen Grüßen
Prof. Dr. Hermann J. Liebel

Anlage: Exposé des Forschungsprojekts

Zunächst gab es nur wenig Rückmeldungen. Dies lag zum Teil daran, dass zu den beiden Paragraphen verwunderlicherweise keine passenden Fälle gefunden werden konnten. Um die Staatsanwaltschaften dennoch zu motivieren, wurde ein weiteres Schreiben verfasst. Hier wurde nochmals die Bedeutung der Mitarbeit der Staatsanwaltschaften für das Projekt hervorgehoben.

Ein erster Termin kam im Dezember 1999 mit der Staatsanwaltschaft in Hof zustande. Der leitende Oberstaatsanwalt erklärte sich zu einem ausführlichen Informationsgespräch bereit. Zusätzlich fand ein Interview mit ihm statt, welches in Kapitel 7.4.3 wiedergegeben ist. Mit freundlicher Unterstützung auch der übrigen Staatsanwälte in Hof konnten im Januar 2000 insgesamt zwölf Fälle ausfindig gemacht werden, die zu dem Forschungsthema einschlägig waren.

Aus den jeweiligen Anklage- und Urteilsschriften wurden alle relevanten Informationen entnommen. Hierzu gehörten die Fallbeschreibungen, die Schadenssummen, sowie Adressen von Tätern und Opfern.

Ausführliche Falldarstellungen der letztlich ausgewählten Fälle finden sich im Kapitel 7.3.2.2.

Da alle Projektmitarbeiter nach Art. 23 des Bayerischen Datenschutzgesetzes zur Verschwiegenheit verpflichtet waren, wurden alle Daten streng vertraulich behandelt. Hierzu gehörte zum Beispiel auch, sobald als möglich die Namen zu anonymisieren, indem die Namen der befragten Personen durch Buchstaben ersetzt wurden.

7.3.1.2 Kontaktaufnahme zu den Tätern

Als nächstes wurden alle Täter angeschrieben. Hierbei wurde so vorgegangen, dass alle verurteilten Personen, die ihre Strafe bereits verbüßt hatten oder deren Strafe auf Bewährung ausgesetzt war, direkt angeschrieben wurden. Die Staatsanwaltschaft stellte hierzu die Postanschriften zur Verfügung, die dort als letzte verfügbare Adresse bekannt waren. Es wurde sehr darauf geachtet, das Schreiben so zu formulieren, dass die angeschriebenen Täter sich nicht bedrängt oder erneut beschuldigt fühlen konnten, sondern möglichst Interesse an dem Projekt entwickeln würden.

Bei denjenigen, die sich noch in einer Justizvollzugsanstalt befanden, wurde die Leitung der entsprechenden Anstalt angeschrieben mit der Bitte um die Genehmigung eines Interviews und die Weiterleitung des Schreibens an den Häftling.

Im Folgenden sind je ein Muster für das Anschreiben an die Täter und an die zuständige Justizvollzugsanstalt wiedergegeben:



FORSCHUNGSINSTITUT
ZUR
WIRTSCHAFTSKRIMINALITÄT
Im



Praxisforum an der Universität Bamberg – Arbeitskreis für Wirtschaft und Wissenschaft e. V.

Direktor: Professor Dr. Hermann J. Liebel

An Herrn
xxx

Haus- und Paketadresse:
Kapuzinerstraße 16
96047 Bamberg

Besucheradresse:
Markusplatz 3
Haltestelle Markusplatz
Telefon: 0951/863-1905
Telefax: 0951/863-4905

Bamberg, den xxx

Sehr geehrter Herr xxx,

zur Zeit führt das Praxisforum für Wirtschaft und Wissenschaft an der Universität Bamberg ein Forschungsprojekt zum Thema Kapitalanlegerverhalten durch. Ziel dieses wissenschaftlichen Projekts ist es, einen Überblick über die Motive zu gewinnen, die das Verhalten der Anleger beeinflussen. Dabei interessiert uns besonders, welche Motive Anleger dazu bewegen, sich nicht nur auf die konservativen Anlagemöglichkeiten der Banken zu beschränken. Zu diesem Zweck interviewen wir gegenwärtig sachkundige Anbieter und Anlageexperten, um zu erfahren, wie sie die Bedeutung der Motive von Anlegern einschätzen.

An Sie, sehr „Anrede“ = „Herr“ „geehrter“ „geehrte“ geehrte „Anrede“ xxx, treten wir deshalb ebenfalls mit der Bitte um ein Interview heran. Ihre auf Ihren Kenntnissen als Anbieter beruhende Beurteilung der Anlegermotive würde unser Forschungsprojekt mit wichtigen praxisnahen Erkenntnissen bereichern.

Aufgrund der dieser Thematik eigenen Sensibilität möchten wir Ihnen versichern, dass alle Aussagen anonymisiert werden, und dass es uns vornehmlich um eine qualifizierte Analyse von Anlegermotiven geht. Diese Analyse

soll auch die Frage beantworten, inwieweit eine etwaige Mitschuld von Anlegern bei Risikogeschäften rechtlich ausreichend gewürdigt wird. Deswegen wird unser Projekt auch vom Landgericht xxx unterstützt, wo Sie uns als interessanter Gesprächspartner genannt wurden.

Wir würden uns freuen, wenn diese Zeilen Ihr wohlwollendes Interesse an unserem Forschungsprojekt geweckt haben und Sie bereit wären, Ihr Expertenwissen im Rahmen eines Interviews einzubringen.

Zur Klärung weiterer Einzelheiten würden wir gerne in den nächsten Tagen telefonischen Kontakt mit Ihnen aufnehmen.

Mit freundlichen Grüßen
Prof. Dr. Hermann J. Liebel



FORSCHUNGSINSTITUT
ZUR
WIRTSCHAFTSKRIMINALITÄT
Im



Praxisforum an der Universität Bamberg – Arbeitskreis für Wirtschaft und Wissenschaft e. V.

Direktor: Professor Dr. Hermann J. Liebel

An die
Leitung der
Justizvollzugsanstalt xxx

Haus- und Paketadresse:
Kapuzinerstraße 16
96047 Bamberg

Besucheradresse:
Markusplatz 3
Haltestelle Markusplatz
Telefon: 0951/863-1905
Telefax: 0951/863-4905

Bamberg, den xxx

Sehr geehrter Herr xxx,

das Bundeskriminalamt Wiesbaden hat unser Forschungsinstitut zur Wirtschaftskriminalität mit einer Untersuchung zum Thema

„Täter-Opfer-Interaktion bei Kapitalanlagebetrug“

im Rahmen des Gesamtprojekts „Kapitalanlagebetrüger im Europa des EU-RO“ beauftragt. Das Ziel ist, Möglichkeiten der Prävention zu erarbeiten. Durch freundliche Unterstützung der Schwerpunktstaatsanwaltschaft München konnten wir eine Liste mit Täteradressen erstellen.

Herr xxx wurde wegen Betrugs vom Landgericht Hof zu einer Freiheitsstrafe verurteilt, die er zur Zeit in der Justizvollzugsanstalt xxx verbüßt.

Wir möchten gerne mit Ihrer Einwilligung ein etwa einstündiges Interview mit Herrn xxx führen und bitten Sie daher, das beiliegende an ihn adressierte Schreiben an diesen weiterzuleiten.

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie unser Forschungsprojekt unterstützen, indem Sie uns ein Gespräch mit Herrn xxx ermöglichen.

Weitere Einzelheiten erläutern Ihnen gerne telefonisch unsere Projektmitarbeiterinnen Frau Grau (Telefonnummer: ■?) oder Frau Hamm (Telefonnummer: ■?) oder wenden Sie sich schriftlich an unsere Postadresse:

Prof. Dr. H. J. Liebel
Universität Bamberg
Markusstr.3
96045 Bamberg

Mit freundlichen Grüßen
Prof. Dr. H. J. Liebel

Über die Auskunft der Deutschen Telekom wurden die Telefonnummern der Personen ausfindig gemacht. In Fällen, bei denen es nicht eindeutig ersichtlich war, dass es sich um die fragliche Person handelte, wurden alle möglichen Anschlüsse notiert. Es wurde auch davon ausgegangen, dass die Täter umgezogen sein könnten, so dass bundesweit nach der Telefonnummer gesucht wurde.

Wo nach einer Woche keine Rückantwort eingegangen war, wurden die angeschriebenen Kapitalanlagebetrüger von den Projektmitarbeiterinnen angerufen. Nachdem geklärt war, dass es sich um die richtige Person handelte, wurde erneut ein Interviewtermin angeregt. Den Gesprächspartnern, die den Brief, aus welchen Gründen auch immer, nicht erhalten hatten, wurde erklärt, um was es bei dem Forschungsvorhaben geht, und um Mitarbeit er sucht. Diejenigen Täter, deren Telefonnummer nicht herauszufinden war, wurden erneut angeschrieben mit der Bitte, sich beim Forschungsinstitut zu melden. Insgesamt ergaben sich durch die Staatsanwaltschaft in Hof drei Interviewtermine mit Kapitalanlagebetrügern. Es handelt sich hierbei um die Fälle B, C und F (vgl. Kapitel 7.3.2.2).

Im März 2000 wurden nach dem selben Verfahren 30 weitere Täter kontaktiert, deren Namen und Adressen aus Akten der Staatsanwaltschaft München II entnommen worden waren, die uns in Kopie zur Verfügung gestellt wurden.

Daraus ergaben sich wiederum drei Gespräche: Fälle A, E und G.

Schließlich beteiligte sich auch die Staatsanwaltschaft München I an dem Forschungsprojekt. Hier übernahmen die dortigen Mitarbeiter die Kontaktaufnahme zu den Betrügern, da mit dem Argument des Datenschutzes die Adressen der Täter nicht bekannt gegeben wurden. Leider kann deswegen hier nicht angegeben werden, wie viele Personen von dort tatsächlich angesprochen wurden.

Auf diese Weise ergab sich allerdings nur ein einziger Interviewtermin, nämlich mit Täter D. – Feldforschung ist eben ein mühseliges und extrem zeit- und argumentationsaufwendiges Unterfangen.

Es gab unterschiedliche Gründe, warum in vielen Fällen kein Interview zustande kam. Zunächst konnte nicht sicher davon ausgegangen werden, dass das Anschreiben den Adressaten wirklich erreicht hatte. Da es jedoch keine weitere Möglichkeit gab, Kontakt aufzunehmen, musste dieser Ausfall in Kauf genommen werden. Einige Täter erklärten direkt, kein Interesse an einem Gespräch zu haben, andere gaben an, nichts mehr von dem Thema hören zu wollen.

Insgesamt wurden im Zeitraum von Februar bis Mai 2000 sieben Gespräche mit Kapitalanlagebetrügern geführt. Bis auf einen Termin fanden alle Interviews in Bayern statt. Vier Täter wurden in Justizvollzugsanstalten besucht, ein Treffen fand in den Räumen der Universität Bamberg statt, eines in der Privatwohnung des Täters und eines in einer Hotellobby.

Die Interviews dauerten zwischen einer und drei Stunden. Dabei wurde mit Zustimmung des Befragten per Diktiergerät mitgeschrieben und zusätzlich von einer Projektmitarbeiterin schriftlich mitprotokolliert. Das Gespräch wurde stets von zwei Mitarbeiterinnen durchgeführt. Zum einen hatte dies organisatorische Gründe: Während eine Mitarbeiterin die Befragung durchführte, konnte sich die andere um die Aufzeichnungen kümmern. Zum anderen spielten Sicherheitsaspekte eine Rolle.

7.3.1.3 Kontaktaufnahme zu den Opfern

Erst wenn das Interview mit einem Kapitalanlagebetrüger abgeschlossen war, wurden die entsprechenden Opfer angeschrieben. So sollte vermieden werden, dass bereits ausgefüllte Fragebogen hinterher nicht für die Auswertung verwendet werden konnten, wenn der entsprechende Täter seine Entscheidung für ein Gespräch zurückzog. Zu jedem interviewten Täter wurden alle seine Opfer angeschrieben, von denen es in der Anklage- oder der Urteilschrift der Staatsanwaltschaft eine Adresse gab.

Ein Opferanschreiben bestand aus einem adressierten DIN A4-Umschlag, der folgenden Inhalt hatte: einen Brief an die zu befragende Person mit allen nötigen Informationen, den Fragebogen und einen adressierten und frankierten Rückumschlag für den ausgefüllten Fragebogen.

Auch in dem Anschreiben an die Opfer wurde sehr auf den Inhalt und die Formulierungen geachtet. Der Adressat sollte erkennen, wie wichtig seine Mitarbeit für das Forschungsprojekt ist. Außerdem wurde an das Mitgefühl mit möglichen künftigen Opfern von Kapitalanlagebetrügern appelliert.

Folgendes Schreiben wurde an die Opfer gerichtet:



FORSCHUNGSINSTITUT
ZUR
WIRTSCHAFTSKRIMINALITÄT
Im



Praxisforum an der Universität Bamberg – Arbeitskreis für Wirtschaft und Wissenschaft e. V.

Direktor: Professor Dr. Hermann J. Liebel

An
xxx

Haus- und Paketadresse:
Kapuzinerstraße 16
96047 Bamberg

Besucheradresse:
Markusplatz 3
Haltestelle Markusplatz
Telefon: 0951/863-1905
Telefax: 0951/863-4905

Bamberg, den xxx

Sehr geehrte/r Herr/Frau xxx,

die Universität Bamberg führt gegenwärtig ein Forschungsprojekt zum Thema „Kapitalanlagevergehen“ durch. Im Rahmen dieses Projekts geht es in erster Linie um die Analyse der Opferseite bei Kapitalanlagevergehen.

Unsere Untersuchungen dienen dem Zweck, dazu beizutragen, dass künftig ähnliche Delikte vermieden werden können. Hierbei ist es sehr wichtig, von Geschädigten zu erfahren, wie die Täter vorgegangen sind, mit welchen Methoden und Tricks sie gearbeitet haben und wie sie an Ihr Geld gekommen sind. Leider reichen Gerichtsakten nicht aus, um zutreffende Informationen hierzu zu erhalten.

Sie wurden uns vom Oberlandesgericht Hof als Geschädigte/r in einer Betrugssache genannt. Wie möchten Sie daher darum bitten, unsere Untersuchung zu unterstützen, indem Sie den beiliegenden Fragebogen ausfüllen.

Wir sind nach § 203 StGB zur Verschwiegenheit verpflichtet. Wir versichern Ihnen daher, dass keine Angaben und Daten an unberechtigte dritte Privatpersonen oder staatliche Stellen weitergegeben werden. Ferner ist sichergestellt, dass bei der Darstellung der Ergebnisse unserer Arbeit weder Ihr

Name, Ihre Adresse, noch andere Einzelheiten, aufgrund derer man auf Ihre Person schließen könnte, genannt werden.

Wir würden uns über eine positive Rückantwort freuen. Sie unterstützen durch Ihre Mitarbeit nicht nur das Forschungsprojekt und die Universität Bamberg, sondern leisten auch einen Beitrag, Empfehlungen zur Verhinderung von Kapitalanlageverbrechen geben zu können. Bitte senden Sie deshalb den beiliegenden Fragebogen ausgefüllt an uns zurück. Ein frankierter Briefumschlag liegt ebenfalls bei, so dass für Sie keinerlei Kosten entstehen.

Eventuelle Rückfragen bitte ich an unsere Mitarbeiterinnen Frau Grau, Telefonnummer ■?, oder Frau Hamm, Telefonnummer ■?, zu richten.

Mit besten Dank für Ihre Bemühungen grüße ich Sie freundlich

Prof. Dr. H. J. Liebel

P. S.: Aus forschungstechnischen Gründen bitten wir Sie herzlich darum, den beiliegenden Fragebogen innerhalb von zehn Tagen an uns zurückzuschicken.

Zwischen Februar 2000 und Mai 2000 wurden 620 Opferanschreiben verschickt. Da die Rücksendung der Opferfragebögen anonym war, wurde auf jedem Fragebogen eine Kennung angebracht, welchem Täter diese Antwort zuzuordnen ist. Somit wurde die Anonymität gewahrt, jedoch eine täterbezogene Auswertung dennoch gewährleistet.

Nach Versendung der Anschreiben gingen einige Telefonanrufe bei den Projektmitarbeiterinnen ein. Meistens handelte es sich um Fragen bezüglich der Untersuchung. Viele Personen wünschten genauere Informationen über das Projekt oder wollten sich versichern, dass ihre Angaben vertraulich behandelt werden. Manche äußerten spezielle Fragen zu dem Fragebogen. Einige Anrufer erklärten, sich nicht als Opfer eines Betrugs zu sehen und deswegen den Fragebogen nicht ausfüllen zu wollen.

In vielen Fällen wurde die emotionale Erregung der Anrufer offenkundig. Hier schilderten die Opfer ihre Wut über den Betrüger, die Kriminalpolizei, die Staatsanwaltschaft oder unser Forschungsprojekt. Andere berichteten von ihrem persönlichen Schicksal oder ihrer Verzweiflung über die Zerstörung ihrer Existenz.

108 der Briefe kamen ungeöffnet zurück, die meisten wegen „unbekannt verzogen“. Einige wenige angeschriebene Opfer schickten den Fragebogen unangefüllt zurück, meist mit einem begründenden Begleitschreiben. Manche erklärten, nichts mehr mit der Sache zu tun haben zu wollen. Hierunter waren einige Briefe, aus denen die Wut und die Verbitterung der Opfer herauszulesen waren. Andere hatten Angst, dass die Untersuchung doch nicht anonym sei und ihre Angaben an die Öffentlichkeit kämen.

Auch zu den ausgefüllten Fragebögen wurden häufig Begleitschreiben beigelegt. Die Opfer drückten hier nochmals ihre Sichtweise der Dinge aus. Auch hier wurde wieder die emotionale Betroffenheit der befragten Personen offenkundig.

Die meisten äußerten sich positiv zu dem Forschungsvorhaben oder bedankten sich dafür, dass sich endlich jemand in dieser Weise um die Angelegenheit kümmert.

In einigen Fällen wurden Prospekte oder anderes Werbematerial, Briefe oder Beispielrechnungen der Betrüger beigelegt.

Schlussendlich wurden 91 Fragebogen ausgefüllt zurückgesandt.

Tabelle 1:
Rücklauf der Opferfragebogen

	Anzahl der angeschriebenen Opfer	Adresse unbekannt (ungeöffnet zurück)	Fragebogen ausgefüllt zurück
Fall A	20	1	5
Fall B	25	2	5
Fall C	359	70	55
Fall D	90	8	15
Fall E	54	11	4
Fall F	61	23	5
Fall G	11	1	2
Summe	620	116	91

7.3.2 Falldarstellung

Insgesamt wurden sieben einschlägig verurteilte Betrüger zu ihren Fällen befragt.

In einigen Fällen arbeiteten die befragten Täter nicht alleine, sondern mit einem oder mehreren Partnern zusammen oder im Auftrag von Dritten. Alle Befragten waren einschlägig nach § 263 Abs. 1 StGB wegen Betrugs verurteilt.

Im Folgenden werden die Betrugsfälle kurz beschrieben, wobei diese Informationen aus den Gerichtsakten, speziell den Urteilen der Rechtsprechung stammen.

7.3.2.1 Tabellarische Übersichten

Tabelle 2:
Darstellung der demographischen Variablen Geschlecht, Alter (zur Zeit der Befragung) und Beruf der Täter

Fall	Täter	Geschlecht	Alter	Beruf
A	A	m	34	Kaufmann
B	B	m	28	ungelernter Finanzkaufmann
C	C	m	41	Maschinenbauer
D	D	m	37	Gas- und Wasserinstallateur
E	E	m	41	Kaufmann
F	F	m	28	Bürokaufmann
G	G	m	45	Kaufmann

Tabelle 3:

Gesamtschadenssummen und Anzahl der Opfer pro Fall

Fälle	Gesamtschaden	Anzahl der Opfer	Zeitraum
Fall A	30.649.000,-	642	1993–1996
Fall B	850.000,-	24	1994–1996
Fall C	4.727.600,-	359	1993–1995
Fall D	ca. 12.200.000,-	90	1993–1995
Fall E	8.285.000,-	75	1993–1995
Fall F	ca. 2.700.000,-	61	1994
Fall G	1.573.000,-	35	1994–1996

Tabelle 4:

Strafmaße und Zeitpunkte des Urteils

Täter	Jahr des Urteils	Strafmaß
A	1997	6 Jahre, 6 Monate
B	1998	3 Jahre, 7 Monate
C	1999	8 Jahre, 6 Monate
D	1998	6 Jahre, 8 Monate
E	1997	2 Jahre zur Bewährung 5.400 DM Geldstrafe
F	1996	2 Jahre, 3 Monate
G	1998	2 Jahre zur Bewährung 5.400 DM Geldstrafe

7.3.2.2 Fallspezifische Darstellung der Betrugsfälle

Fall A:

Der in diesem Fall verurteilte 34-jährige Kaufmann stammte aus dem Bereich Versicherungen und Kapitalanlagen, die er zunächst seriös vertrieb. 1993 gründete er aber in betrügerischer Absicht drei Firmen zur Vermögensverwaltung und Kapitalanlagevermittlung. Zwei dieser Firmen gab er dabei den Anschein, in der Schweiz ansässig zu sein. Für den Vertrieb der angeblichen Kapitalanlagen beschäftigte er zusätzlich selbständige Vermittler auf Provisionsbasis.

Der Täter bot im Rahmen seiner Firmen verschiedene Arten von Anlagen an:

Es gab verschiedenartige Fondsanlagen, deren eventuelle Risiken und Variabilität der Renditen er seinen Kunden nicht gänzlich verschwieg. Falls jedoch

Bedenken von den Opfern geäußert wurden, zerstreute er diese mit Prospekten über erfundene äußerst positive Fondsverläufe oder mit gefälschten Kontoauszügen von anderen Anlegern, die hohe Gewinne belegten.

Die zweite Art von Anlage wurde als risikolose Festgeldanlage dargestellt. Dabei wurde den Anlegern eine Rendite von 3–4 % in etwa drei Monaten versprochen.

In Wahrheit jedoch wurde das investierte Geld nie in derartigen Geschäften angelegt. Statt dessen verwendete der Täter einen Teil der Gelder der Neukunden, um die Forderungen der älteren Kunden zu bedienen und die angeblich erwirtschaftete Rendite auszuzahlen. Dadurch hatte Täter A zunächst nur zufriedene Kunden, was er auch für die Akquise von Neukunden als Werbemittel einsetzte. Das übrige Geld verwendete er für seinen äußerst luxuriösen Lebensstil.

1996 brach dieses System zusammen, da die Kapitalzuflüsse aus neuen Geschäften die fälligen Forderungen der älteren Kunden nicht mehr deckten.

Insgesamt betrog Täter A 642 Opfer, wobei ein Gesamtschaden von 30.649.000 DM entstand. Er wurde 1997 zu einer Freiheitsstrafe von sechs Jahren und sechs Monaten verurteilt.

Fall B:

Der 28-jährige Täter B betrieb bereits seit 1992 als ungelernter Finanzkaufmann Geldanlagengeschäfte. Dazu gründete er eine Firma, die Kapitalanlagen mit sehr großem Erfolg vertrieb. Seinen Kunden erläuterte er seinen Erfolg dadurch, dass er viele kleinere Anlagesummen gebündelt als Festgeld bei einer Schweizer Bank und einer weiteren ausländischen Bank anlege und dadurch wesentlich höhere Gewinne erziele, als es einzelne Anleger erreichen könnten. Durch diese ertragreichen Geschäfte erlangte Täter B einen guten Ruf in seiner Gegend und konnte so viele neue Kunden werben.

1994 jedoch meldete die Schweizer Bank unvermittelt Konkurs an, so dass dem Täter sehr hohe Verluste von Kundengeldern entstanden. Dies teilte Täter B seinen Kunden jedoch nicht mit, da er noch hoffte, die Verluste durch etwas riskantere Geschäfte wieder auszugleichen.

Zu diesem Zweck gründete er zusammen mit zwei Geschäftspartnern eine Gesellschaft, über die er schließlich extrem spekulative Anlagegeschäfte mit den verbleibenden Kundengeldern tätigte. Damit täuschte er seine Kunden, die immer noch glaubten, ihr Geld werde in Festanlagen investiert.

Bis 1996 versuchte der Täter auf diese Weise, die erlittenen Verluste wieder auszugleichen, was ihm aber nicht gelang, da er auch mit diesen Geschäften nur Verluste machte. Zu diesem Zeitpunkt war von dem eingelegten Kapital seiner Kunden fast nichts mehr vorhanden.

Auf diese Weise betrog Täter B insgesamt 24 Opfer um eine Summe von 850.000 DM. Er wurde 1998 wegen Betrugs zu drei Jahren und sieben Monaten Freiheitsstrafe verurteilt.

Fall C:

Der 41-jährige Maschinenbauer kam 1993 in finanzielle Schwierigkeiten und lernte bei seinen Bemühungen, eine lukrative Geldquelle zu finden, einen späteren Geschäftspartner kennen. Dieser berichtete ihm von einer als „Programm“ bezeichneten Kapitalanlage, bei der man mit einem eingesetzten Kapital von 10.000 DM in wenigen Monaten 100 % Gewinn machen könnte.

Das Programm sollte so funktionieren, dass das Geld vieler Anleger bei einer Schweizer Bank hinterlegt werde, und daraufhin bei dieser Bank ein Kredit aufgenommen werden könne, der die Anlagesumme um ein Vielfaches übersteige. Mit diesem Kredit sollten an englischen Banken so hochrentierliche Geschäfte getätigt werden, dass sowohl die Darlehenszinsen als auch das Darlehen selbst bei der Schweizer Bank leicht abgezahlt werden könnten. Somit sei eine Gewinnausschüttung an die Anleger von 100 % in wenigen Monaten möglich. Selbst falls die Geschäfte in England nicht gut laufen sollten, sei das eingesetzte Kapital durch eine Bankgarantie abgesichert und darüber hinaus ein Mindestgewinn von 10 % garantiert.

Zunächst beschloss Täter C, selbst in diese Anlage zu investieren. Da er aber kein Geld zur Verfügung hatte, warb er andere Personen für dieses Programm an. Als er erkannte, wie leicht es war, andere von dieser Anlage zu überzeugen, begann er, dies professionell zu betreiben. Zunächst gründete er zusammen mit einer Bekannten eine Firma zur Vermittlung von Kapitalanlagen. Dann baute er eine Vertriebsstruktur mit fünf Büros und etlichen Untervermittlern auf, die für ihn gegen Provision dieses Programm verkauften.

Die Geschäfte wurden mit den Opfern in bar abgewickelt. Das eingenommene Geld wurde von den Untervermittlern an Täter C abgegeben, welcher es für sich persönlich oder anfallende Geschäftskosten ausgab. Auf diese Weise wurden im Zeitraum von 1993 bis 1995 insgesamt 359 Opfer um 4.727.600 DM betrogen.

Täter C wurde 1999 für seine Taten mit einer Freiheitsstrafe von acht Jahren und sechs Monaten bestraft, wobei in dieser Strafe mehrere Vorstrafen mitberücksichtigt und zu einer Gesamtstrafe zusammengefasst wurden.

Fall D:

In diesem Fall gründete der Täter D zwei Firmen, die Beratung und Betreuung auf dem gesamten Gebiet von Kapitalanlagen und Warentermingeschäften anboten. Dabei arbeitete der Täter mit einem Geschäftspartner zusammen und später auch mit mehreren Personen, die er für den Verkauf zusätzlich einstellte.

Der Täter arbeitete nach einem Prinzip, das er bei seiner früheren Tätigkeit in einer anderen betrügerischen Firma kennen gelernt hatte:

Es wurden Kunden per Telefon akquiriert, die zu einem angeblich sehr rentablen Warentermingeschäft überredet wurden. Nachdem die Opfer ihr Geld angelegt hatten, wurde ihnen anhand eines fingierten Börsenverlaufs der Totalverlust ihres Geldes vorgetäuscht. Dabei fand eine echte Spekulation mit den Anlegergeldern nie statt. Genauso wenig war eine Auszahlung des angelegten Geldes vorgesehen. Nur in einigen Fällen wurde den Opfern Geld zurückgezahlt:

Zum einen sollten mit einem vorgetäuschten Gewinn die Opfer zu einer neuen, höheren Anlage überredet werden. Zum anderen konnten so Anleger, die mit der Einschaltung von Rechtsbeistand drohten, besänftigt werden.

Auf diese Weise wurden insgesamt 90 Opfer meist um das gesamte eingesetzte Kapital betrogen. Dabei entstand ein Gesamtschaden von etwa 12,2 Millionen DM.

1998 wurde Täter D wegen dieser Vergehen zu einer Freiheitsstrafe von sechs Jahren und acht Monaten verurteilt.

Fall E:

Der 41-jährige Kaufmann E vertrieb zusammen mit vier weiteren Partnern unter dem Deckmantel seiner Vermittlerfirma seit 1994 sogenannte Bankgarantien an Kunden. Diese Garantien bestätigten dem Eigentümer, dass er bei der genannten Bank eine Summe in Millionenhöhe hinterlegt habe, und dass die Bank folglich in der Höhe dieser Summe für den Eigentümer bürge.

Interessierte Kunden mussten für den Erhalt einer solchen Bankgarantie zwischen 50.000 und 300.000 DM zahlen. Laut Vereinbarung würde diese Garantie anschließend in ein „trading“ gehen, wodurch der gesamte Betrag, der auf der Bankgarantie ausgestellt war, erwirtschaftet werden sollte. Mit diesen Bankgarantien sollten vor allem auch Kreditsuchende angesprochen werden, die hofften, aufgrund der Garantie bei einer anderen Bank einen Kredit aufnehmen zu können.

Tatsächlich aber gibt es einen solchen Handel mit Bankgarantien im Interbankenhandel überhaupt nicht. Die Formulare für die Bankgarantien waren gefälscht, und das „trading“ nur erfunden.

Zusätzlich zu diesem Geschäft verkaufte Täter E noch eine andere Kapitalanlage. Bei diesem Anlageprogramm konnte der Kunde angeblich einen Gewinn erzielen, der der fünfzigfachen Summe des eingesetzten Kapitals entsprach.

Durch diese betrügerischen Anlagen verloren insgesamt 75 Personen das gesamte eingesetzte Kapital in Höhe von 8.285.000 DM.

Alle beteiligten Geschäftspartner wurden 1997 wegen Betrugs verurteilt. Täter E erhielt eine Gesamtfreiheitsstrafe von zwei Jahren, die zur Bewährung ausgesetzt wurde, und eine Geldstrafe von 5.400 DM.

Fall F:

In diesem Fall handelte der 28-jährige Bürokaufmann F zusammen mit seinem Geschäftspartner, mit dem er auch eine Firma zur Vermittlung von Immobilien und Immobilienfonds betrieb.

Zu Beginn des Jahres 1994 lernte Täter F eine Person kennen, die bereits betrügerisch tätig war. Diese Person, im folgenden Auftraggeber genannt, bot Täter F und seinem Partner an, für ihn Darlehens- und Anlagegeschäfte zu vermitteln. Diese ließen sich darauf ein und verkauften bis zum Ende des Jahres 1994 für ihren Auftraggeber gegen eine hohe Provision folgende Angebote:

Zum einen handelte es sich um die Vermittlung von Krediten für Personen, denen wegen strenger Auflagen in Deutschland kein Kredit gewährt wurde. Diese Personen konnten gegen eine Einzahlung ihrerseits einen Kredit bei einer ausländischen Bank erhalten, zu denen der Auftraggeber des Täters F in Kontakt stand.

Zum anderen vermittelten Täter F und sein Partner auch Anlagegeschäfte, sogenannte Tradinggeschäfte, die völlig risikolos monatliche Renditen von 30–100 % bringen sollten.

Anfangs glaubten Täter F und sein Partner ihrem Auftraggeber, der tatsächlich aber alle Geschäfte frei erfunden hatte und das an ihn übergebene Geld für sich persönlich verwendete. Spätestens aber Mitte 1994, als ein Kredit, den Täter F und sein Partner selbst beantragt hatten, trotz mehrfacher Nachfragen nicht ausbezahlt wurde, kamen ihnen große Zweifel an der Seriosität dieser Geschäfte. Trotzdem vermittelten sie weiterhin angebliche Kredite und Anlagen, womit sie bewusst das Risiko eingingen, dass die Anleger ihr Geld verloren.

Insgesamt wurden so 61 Opfer um einem Gesamtsumme von 2,7 Millionen DM betrogen. Er wurde 1996 wegen Betrugs zu einer Freiheitsstrafe von zwei Jahren und drei Monaten verurteilt.

Fall G:

Der 45-jährige Kaufmann G begann 1994 zusammen mit einem Geschäftspartner Kapitalanlagen zu vertreiben.

Täter G bot seinen Kunden an, gegen einen Mindestbetrag von einer halben Million DM eine Bankgarantie zu erwerben, die sich auf einen Gegenwert in mehrfacher Millionenhöhe belief. Diese Garantie könne man dann in voller Höhe beleihen. Das daraus „gewonnene“ Kapital werde dann ins „trading“ gehen und so innerhalb kürzester Zeit hohe Gewinne abwerfen. Täter G sprach vor seinen Kunden von möglichen 3 % Rendite täglich (!).

Insgesamt 35 Opfer händigten Täter G und seinem Partner ihr Geld aus, welches diese jedoch für ihren persönlichen Gebrauch beziehungsweise zur Befriedigung von älteren Kundenforderungen verwendeten.

So entstand ein Gesamtschaden von 1.573.000 DM. Täter G wurde 1998 für diese Taten zu einer Freiheitsstrafe von zwei Jahren zur Bewährung und einer Geldstrafe in Höhe von 5.400 DM verurteilt.

7.4 Ergebnisse

7.4.1 Opfer

Zunächst wurden zu jeder Frage die Antworten von ca. einem Drittel aller Opfer gesichtet. Auf dieser Grundlage konnten vorläufige Beantwortungskategorien für jede Frage erarbeitet werden. Dabei wurde darauf geachtet, dass sich alle wichtigen Informationen in den Kategorisierungen wiederfinden, ohne dabei eine unüberschaubare Ansammlung von Einzelinformationen wiederzugeben. Schließlich wurden die Antworten aller 91 Opfer anhand dieses Kategoriensystems eingeordnet. Soweit sich dadurch neue relevante Informationen ergaben, wurden die Kategorien entsprechend modifiziert.

Je nach Inhalt der Fragestellungen konnten die Opfer qualitativ unterschiedliche Angaben zu einer Frage machen. Dadurch erfolgten Zuordnungen von Teilantworten in verschiedene Kategorien, so dass die Gesamtsumme der Nennungen die eigentliche Anzahl der insgesamt 91 Opfer übersteigen konnte. Im folgenden werden diese Fälle mit dem Vermerk „Mehrfachangaben/ Mehrfachnennungen“ gekennzeichnet.

Zunächst die Ergebnisse aus dem biographischen Teil des Fragebogens:

Geschlecht

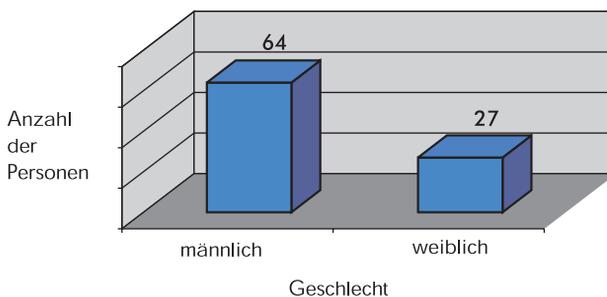


Abb. 1: Geschlechterverteilung der Opfer

Von den 91 Fragebogenrücksendern waren die meisten, nämlich 64 Personen männlich, 27 Personen weiblich.

Alter bei Vertragsabschluss

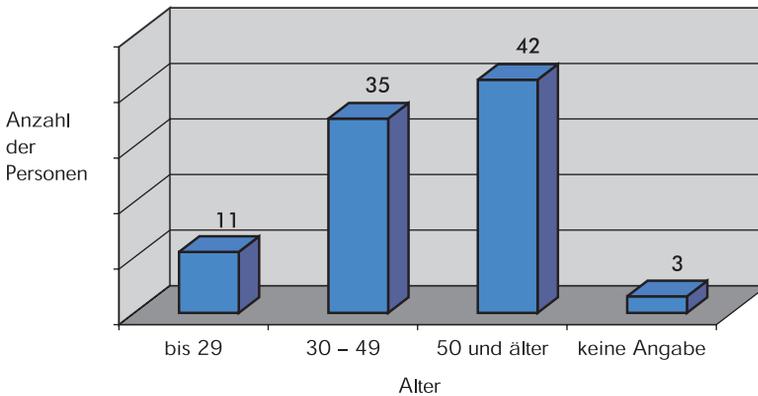


Abb. 2: Altersverteilung der Opfer

Ein großer Teil der Geschädigten liegt im Altersbereich von 50 und mehr Jahren. Nur elf Personen waren zum Zeitpunkt der Geldanlage jünger als 30 Jahre. Über ein Drittel der Befragten war zu diesem Zeitpunkt zwischen 30 und 49 Jahre alt. Drei Personen machten keine Angabe zu ihrem Alter.

Familienstand

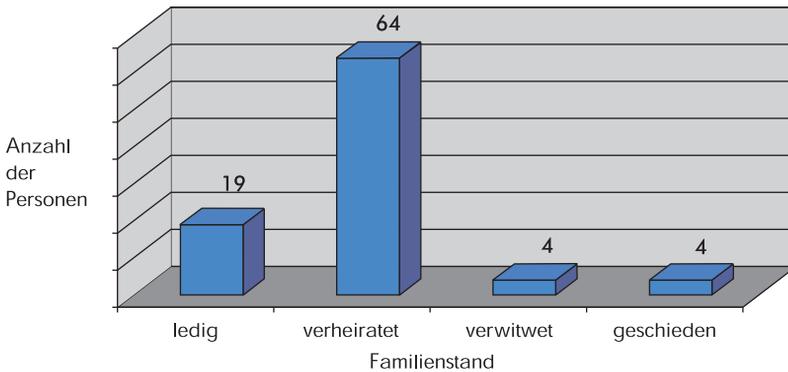


Abb. 3: Familienstand der Opfer

Von 91 Personen waren zum Zeitpunkt der Geldanlage 19 Personen ledig, 64 verheiratet, vier Personen waren verwitwet und weitere vier geschieden.

Anzahl der Kinder

24 der befragten Personen gaben an, keine Kinder zu haben. Die anderen 67 Personen haben zwischen einem und fünf Kindern, wobei die durchschnittliche Anzahl der Kinder 1,9 beträgt.

Schulbildung

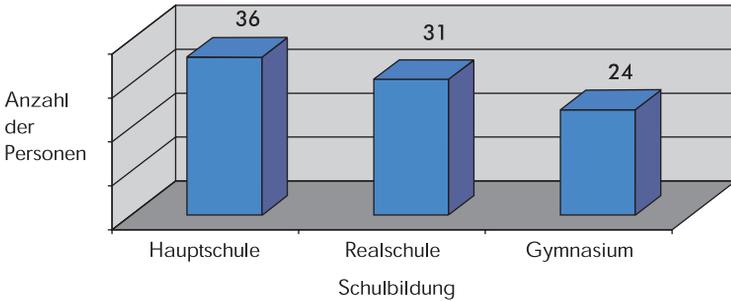


Abb. 4: Schulbildung der Opfer

36 Personen gaben an, die Hauptschule abgeschlossen zu haben. 31 Personen besuchten eine Realschule und die anderen 24 hatten Abitur.

Berufsausbildung

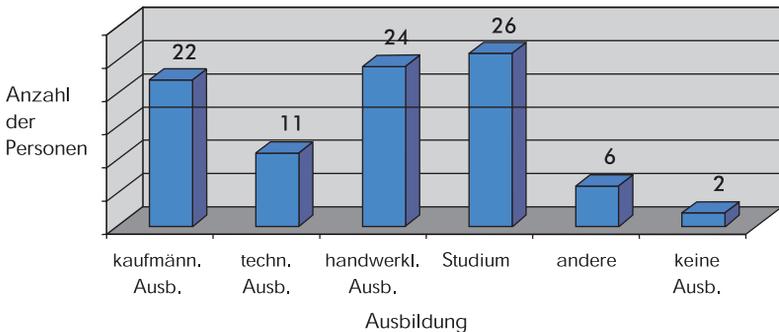


Abb. 5: Berufsausbildung der Opfer

22 der befragten Personen haben eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, elf eine technische und 24 eine handwerkliche Ausbildung. Weitere 26 Personen absolvierten ein Studium an einer Fachhochschule oder einer Universität. Sechs Personen gaben eine Ausbildung aus dem Bereich der sozialpflegerischen Berufe beziehungsweise der Beamtenausbildung an. Zwei der befragten Personen hatten keinerlei Ausbildung.

Beruf

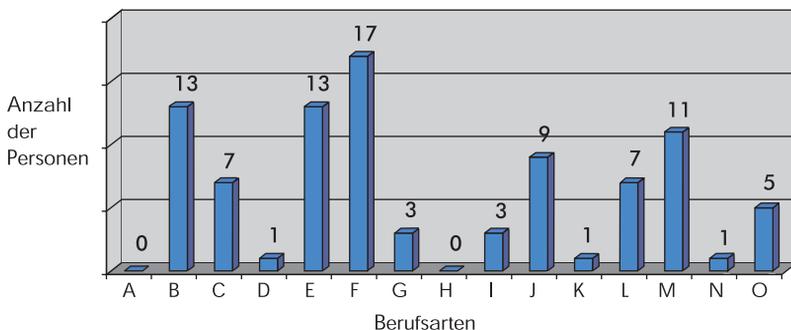


Abb. 6: Berufsarten der Opfer

- A Inhaber(in)/ Geschäftsführer(in) von größeren Unternehmen
- B Freie Berufe
- C Mittlere und kleinere selbständige Geschäftsleute
- D Selbständige Handwerker
- E Leitende Angestellte
- F Nichtleitende Angestellte
- G Beamte des höheren und gehobenen Dienstes
- H Beamte des mittleren und einfachen Dienstes
- I Landwirte
- J Facharbeiter mit Prüfung
- K sonstige Arbeiter
- L Hausfrau/-mann
- M Arbeitslos
- N in Ausbildung
- O Rentner(in)

17 der befragten Opfer gehörten zum Zeitpunkt der Geldanlage zur Berufskategorie der nichtleitenden Angestellten, 13 Personen zu der der leitenden Angestellten. 13 Personen übten freie Berufe aus, sieben gehörten zu den mittleren und kleineren selbständigen Geschäftsleuten. Nur eine Person gab an, selbständiger Handwerker zu sein. Drei Personen gehörten dem höheren und gehobenen Beamtendienst an, wohingegen auf den mittleren und einfachen Beamtendienst keine Nennung entfiel. Unter den befragten Personen waren drei Landwirte, neun Facharbeiter mit Prüfung. Eine Nennung gab es für die Kategorie „sonstige Arbeiter“. Sieben Personen waren Hausfrau/-mann. Elf der befragten Personen gaben an, zum Zeitpunkt des Betrugs arbeitslos gewesen zu sein. Eine Person befand sich noch in Ausbildung, fünf Personen waren bereits Rentner.

Durchschnittliches Jahreseinkommen

Von den insgesamt 91 befragten Personen machten 18 Personen, also beinahe ein Viertel, keine Angaben zu ihrem Einkommen. 66 Personen nannten ihre Netto-Jahreseinkommen, wobei sich ein Durchschnitt von etwa 47.000 DM

ergab. Zu ihrem Brutto-Jahreseinkommen äußerten sich 43 der befragten Personen. Das durchschnittliche Brutto-Jahreseinkommen liegt bei diesen bei etwa 74.500 DM.

35 Personen machten über ihren durchschnittlichen Jahresverdienst sowohl Brutto- als auch als Nettoangaben.

Die Auswertung der thematikbezogenen Fragen des Erhebungsinventars erbrachte folgende Ergebnisse:

Zu A) Die Kontaktaufnahme

0. Beschreiben Sie kurz die Art der Geldanlage, bzw. die „Masche“, mit der Sie betrogen wurden!

Diese Frage sollte die Befragten ohne Umschweife auf das Thema lenken und sie wieder an den Sachverhalt erinnern lassen. Die Opfer beantworteten diese Frage sehr unterschiedlich, einige berichteten über sachliche Aspekte der Geldanlage, andere beschrieben die skrupellosen Maschen, mit denen die Täter sich ihr Vertrauen erschlichen.

1. Wie wurden Sie auf das Angebot aufmerksam?

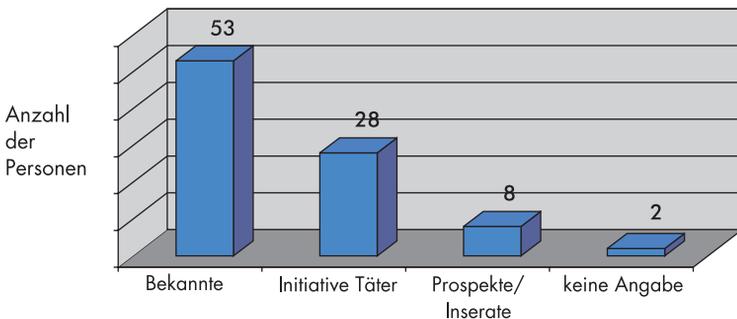


Abb. 7: Frage 1

Der auffallend größte Teil der Opfer gab an, über Bekannte auf das Angebot aufmerksam geworden zu sein. In diesen Fällen standen Bekannte der Opfer bereits im geschäftlichen Kontakt mit dem Täter und berichteten den Opfern positiv darüber.

28 Personen wurden auf Initiative des Täters auf das Angebot aufmerksam, indem der Täter diese Personen persönlich oder telefonisch ansprach. Über den Weg von Prospekten oder Inseraten in Zeitungen erfuhren acht Personen von dem Angebot.

Zwei Personen machten keine Angabe zu dieser Frage.

2. Von wem ging die Kontaktaufnahme aus?

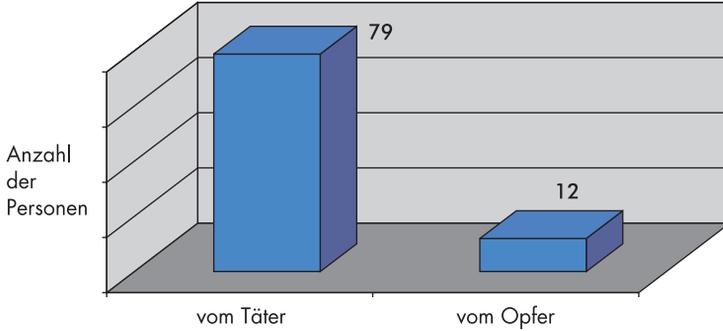


Abb. 8: Frage 2 (1)

a) vom Täter:

Fast alle Opfer, nämlich 79 Personen, gaben an, dass der Täter von sich aus mit ihnen Kontakt aufgenommen hat. Dies geschah bei etwa der Hälfte, nämlich bei 40 der Befragten, über Bekannte der Opfer, die bereits in geschäftlichem Kontakt mit dem Täter standen. 18 Personen wurden vom Täter direkt angesprochen, 21 mittelbar über das Telefon. Eine Person machte dazu keine Angabe (vgl. Abb. 9).

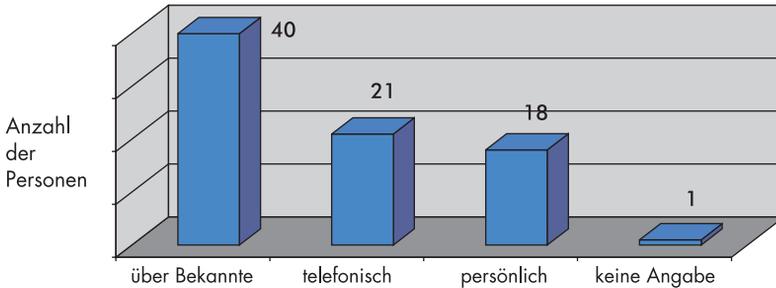


Abb. 9: Frage 2 (2)

b) vom Opfer:

In nur zwölf Fällen ging die Kontaktaufnahme von den Opfern aus (vgl. Abb. 8).

Warum nahmen Sie Kontakt auf?

Auf die Frage, warum die zwölf der Opfer, die von sich aus Kontakt zum Täter aufgenommen haben, dies taten, gaben elf Personen die in Aussicht gestellte attraktive Rendite an. Weitere Gründe der Opfer waren die Empfehlung durch ihre Bekannten und das damit verbundene Vertrauen in die Anlage (fünf Nennungen), das Interesse an dieser speziellen Anlageform (zwei Nen-

nungen) und die Neugier, ob solch attraktive Renditen wirklich möglich sind (eine Nennung).

(Mehrfachangaben waren möglich)

Wie nahmen Sie Kontakt auf?

Sieben der zwölf eigeninitiativen Opfer nahmen von sich aus telefonisch den Kontakt zum Täter auf. Bei sechs von ihnen kam der Kontakt über Bekannte zustande, und vier Personen sprachen den Täter, den sie bereits kannten, persönlich auf die Anlage an.

(Mehrfachangaben waren möglich)

3. Kannten Sie den Täter schon früher?

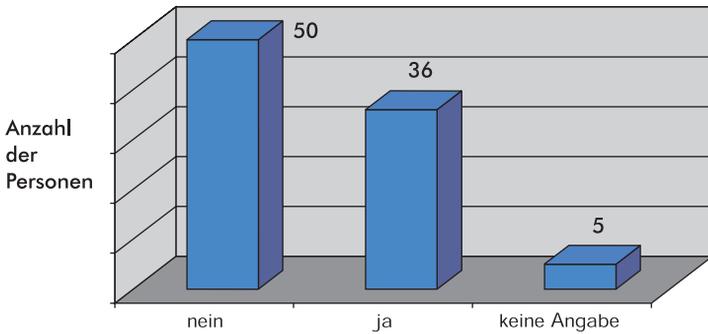


Abb. 10: Frage 3 (1)

Von den 91 Befragten kannten 50 den Täter vor dem Zeitpunkt der Anlage noch nicht. 36 Personen kannten den Betrüger schon, bevor sie zwecks der Anlage mit ihm Kontakt hatten. Dazu wurden auch die Kontakte der Opfer zu den Vermittlern des eigentlichen Täters (wie z. B. im Fall des Täters C) gezählt. Die verbleibenden fünf Personen machten keine Angabe.

Wenn ja, wie lange schon?

Bei den 36 Befragten, die den Täter bereits früher kannten, dauerte diese Bekanntschaft bei 15 Personen erst relativ kurz (bis zu einem Jahr). Zehn Personen kannten den Täter zwischen einem und zehn Jahren, elf Personen schon länger als zehn Jahre.

Wenn Sie ihn noch nicht kannten, wie würden Sie Ihren Eindruck von ihm beschreiben?

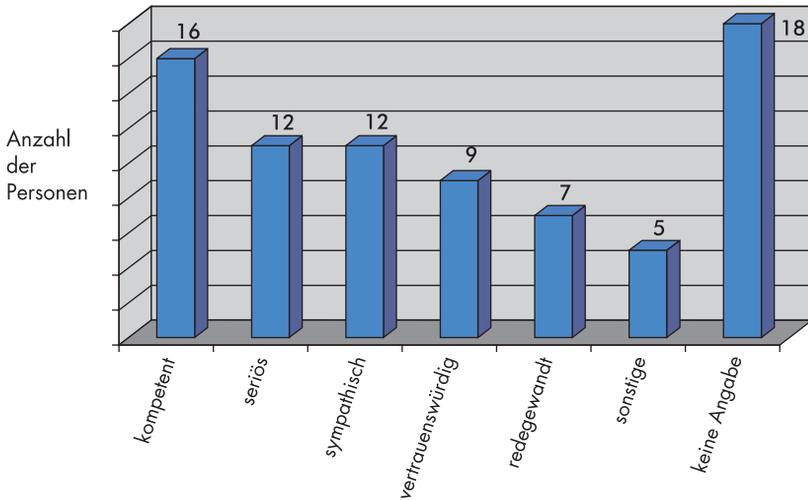


Abb. 11: Frage 3 (2)
(Mehrfachangaben waren möglich)

Von den 50 Personen, die den Täter noch nicht kannten, hatten folgenden Ersteindruck von ihm: 16 Personen hielten den Täter für kompetent und selbstsicher, zwölf für seriös, elf für sympathisch, neun für vertrauenswürdig und sieben für reddegewandt. In zwei Fällen wurde dem Täter eine angenehme Telefonstimme zugeschrieben. Drei Opfer hielten den Täter für reich und protzig. 18 Personen machten keine Angaben zu dieser Frage.

4. Vertrauten Sie dem Täter von vornherein?

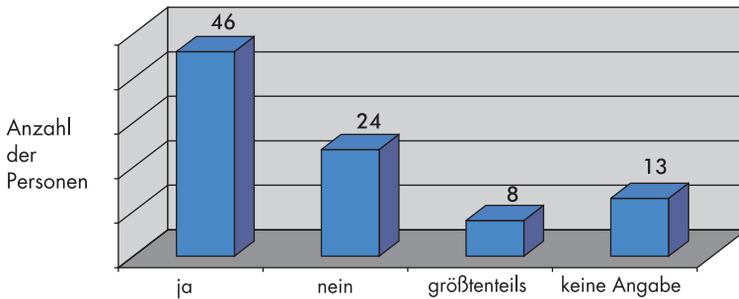


Abb. 12: Frage 4 (1)

Mit 46 Nennungen gab die Hälfte der 91 Befragten an, dem Täter von Anfang an vertraut zu haben. Fünf davon bekräftigten ihre Aussage damit, dass sie aufgrund von Empfehlungen Dritter keinerlei Zweifel an dessen Seriosität

hatten. Acht Personen vertrauten dem Täter nur mit Einschränkungen und 24 gar nicht. 13 Personen machten keine Angabe.

Wenn nicht, was tat er, um Ihr Vertrauen zu gewinnen?

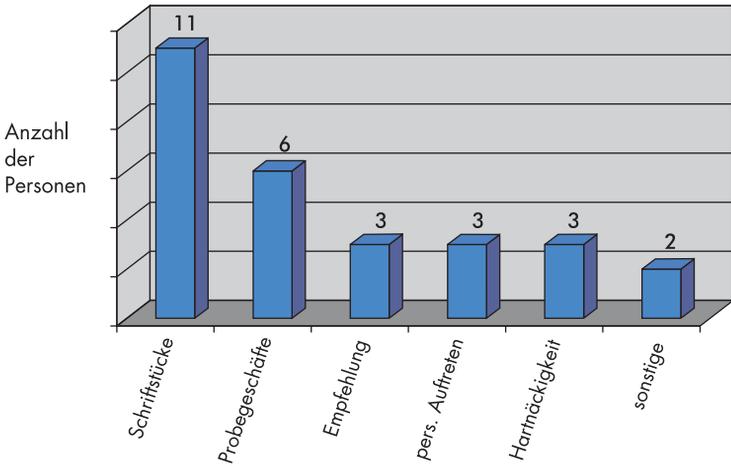


Abb. 13: Frage 4 (2)
(Mehrfachangaben waren möglich)

Die insgesamt 24 Befragten, die dem Berater nicht von Anfang an vollständig vertrauten, wurden schließlich folgendermaßen von ihm überzeugt: In elf Fällen zerstreute der Täter das Misstrauen der Opfer durch die Vorlage von verschiedensten Schriftstücken, wie zum Beispiel Bankgarantien, Kontoauszügen oder Prospektmaterial. Sechs Personen gaben an, dass der Täter entweder mit ihnen selbst schon früher ein erfolgreiches Geschäft abgeschlossen hatte oder dafür sorgte, dass die Opfer von tatsächlich zur Auszahlung gekommenen Geschäften erfuhren. Drei weitere Personen vertrauten dem Täter aufgrund der Empfehlungen ihrer Bekannten. Das persönliche Auftreten des Täters beeindruckte drei der Befragten. In drei Fällen ließen sich die Opfer schließlich durch die Hartnäckigkeit des Beraters überzeugen. Jeweils eine Person wurde durch die genaue Erläuterung der Anlageform, beziehungsweise durch das Versprechen auf schnelle Verfügbarkeit des angelegten Geldes überzeugt. Zwei der Befragten machten keine Angaben.

5. Warum vertrauten Sie dem Täter schließlich?

Die Antworten der Befragten zu diesem Thema waren sehr vielfältig und zum Teil auch von Fall zu Fall sehr verschieden. Ein relativ großer Anteil der Befragten jedoch, nämlich 17 Personen, vertrauten dem Täter, weil sie bereits ein oder mehrere erfolgreiche Geschäfte mit ihm abgeschlossen hatten, oder weil sie von anderen Personen erfahren hatten, bei denen die Investition funktionierte. 15 Personen vertrauten dem Täter beziehungsweise dem Vermittler,

weil sie ihn bereits kannten oder dieser allgemeine Bekanntheit in ihrem sozialen Umfeld genoss. Ebenso viele Personen ließen sich vom Konzept und der Rendite der Anlageform überzeugen. Zehn Personen ließen sich durch die Vorlage von Schriftstücken überzeugen. Dazu gehörten zum Beispiel Prospekte über die Anlage oder die Firma des Beraters, Zeitungsartikel und Kontoauszüge. Sieben Personen glaubten den Empfehlungen von Bekannten und vertrauten deshalb dem Täter. In sechs Fällen konnten die Täter die Opfer durch ihr persönliches Auftreten („er war eine ruhige, freundliche und gepflegte Erscheinung“) auf ihre Seite bringen.

Vier der Befragten gaben an, dass sie bewusst ein gewisses Risiko eingegangen seien, weshalb zwei von ihnen „keinen großen Betrag“ einsetzten. Eine Person dagegen sprach explizit von ihrer „Spieler-Lust“. Zwei Personen glaubten daran, dass die versprochenen Gewinne bei diesen Anlageformen nicht utopisch hoch, sondern durchaus realistisch seien. 17 Personen machten keine Angaben zu dieser Frage.

(Mehrfachangaben waren möglich)

6. Setzte der Täter außer Gesprächen noch andere Überzeugungsmittel ein?

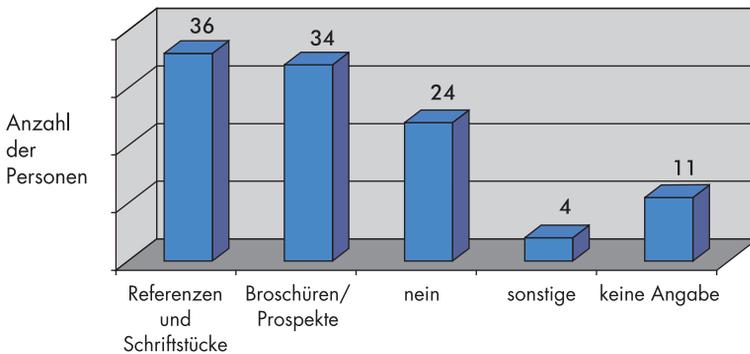


Abb. 14: Frage 6
(Mehrfachangaben waren möglich)

Von 36 der Befragten wurde zusätzlich auf Referenzen hingewiesen, oder darauf, dass Schriftstücke wie zum Beispiel Auszahlungsbelege über erfolgreiche Geschäfte oder Zeitungsartikel vorgelegt worden seien. In 34 Fällen versuchte der Täter, die Opfer mit Broschüren über die Anlageform oder die Firma zu beeindrucken. 24 der Befragten gaben an, dass der Täter keine weiteren Überzeugungsmittel einsetzte. In drei anderen Fällen machten die Täter zum Beispiel auf Vortragsabenden regelrecht Werbung für das von ihnen angebotene Anlagekonzept. In einem Fall lud ein Täter einen Befragten in seine Geschäftszentrale ein.

Elf Personen machten zu dieser Frage keine Angaben.

Wenn ja, inwieweit haben Sie diese besonders überzeugt?

Sechs der befragten Personen empfanden die eingesetzten Mittel (meist Broschüren und Referenzen) als nicht überzeugend. Ein großer Teil der Befragten, nämlich 13 Personen, ließen sich von dem Konzept beziehungsweise der hohen versprochenen Rendite überzeugen. Zwei Personen waren beeindruckt von Prestigedarstellungen wie zum Beispiel ausländischen Kontakten der Firma oder dem Firmensitz in einer Großstadt. Drei Personen betonten die professionelle äußere Aufmachung der Broschüren, die das Geschäft besonders seriös erscheinen ließ. Fünf Personen überzeugten die vorgewiesenen Sicherheitsreferenzen und die glaubhaft scheinenden Empfehlungen von Dritten. An diesem Punkt bemerkten zwei der Befragten, dass sie als ehemalige DDR-Bürger besonders leicht zu überzeugen waren und der Betrüger somit „ein leichtes Spiel“ hatte. 20 Personen machten keine Angaben.

Zu B) Die Entscheidung des Opfers zur Kapitalanlage und der weitere Verlauf des Geschäfts

7. Wie viele Gespräche/Besuche fanden statt, bis es zum Vertragsabschluss kam?

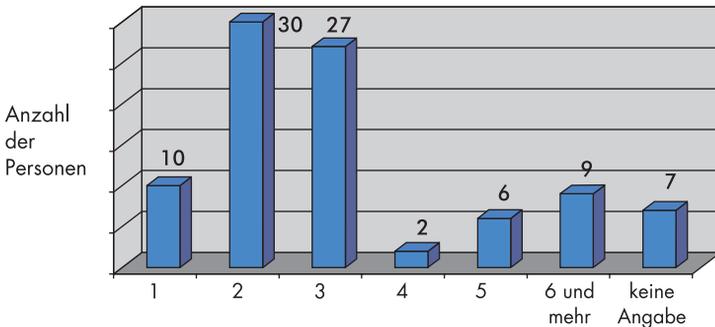


Abb. 15: Frage 7

Zehn der befragten Personen führten nur ein einziges Gespräch mit dem Berater bis es zum Vertragsabschluss kam. 30 Personen hatten nur zwei und beinahe ebenso viele, nämlich 27 Personen, hatten drei Gespräche mit dem Berater. Nur bei zwei der Befragten benötigte der Täter vier, bei sechs Personen fünf und bei neun Personen sechs oder mehr Gespräche. Sieben der Befragten machten keine Angabe zu dieser Frage.

8. Was veranlasste Sie dazu, Geld anzulegen?

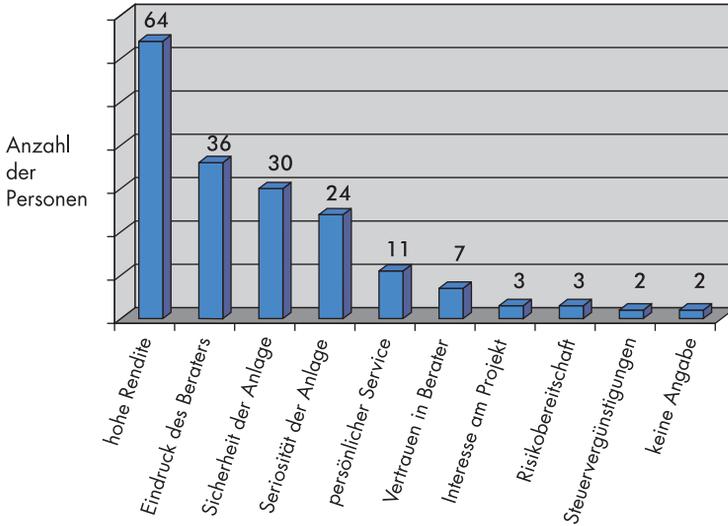


Abb. 16: Frage 8
(Mehrfachangaben waren möglich)

Der Glaube an die hohe versprochene Rendite war der Grund, den die Opfer mit 64 Nennungen am häufigsten angaben. Der gute Eindruck vom Berater veranlasste 36 Personen bei ihm anzulegen. 30 Personen ließen sich von der Sicherheit des Angebots und 24 Personen von der glaubhaft vermittelten Seriosität überzeugen. Elf Personen gaben als Motiv zur Geldanlage den persönlichen Service an, den der Berater bot, für sieben Personen stellte vor allem ihr absolutes Vertrauen in den Berater einen entscheidenden Punkt dar. Drei Personen legten Geld an, weil sie an diesem bestimmten Anlageobjekt interessiert waren. Drei Personen gaben zu, dass sie bewusst ein gewisses Risiko eingegangen seien, die Anlage „einmal ausprobieren“ wollten. Steuervergünstigungen spielten für zwei der Befragten eine Rolle. Zwei Personen machten keine Angaben

9. Welche Rolle spielten andere Personen für Ihre Entscheidung zur Geldanlage beim Betrüger?

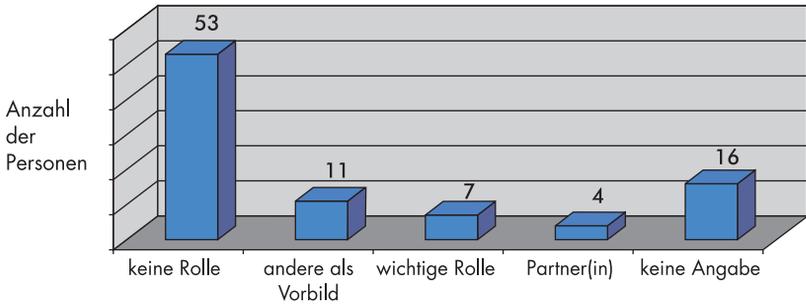


Abb. 17: Frage 9

Die überwiegende Mehrheit von 53 der befragten Personen gab an, dass sie völlig selbstständig gehandelt und andere Personen keine Rolle bei ihrer Entscheidung zur Geldanlage gespielt hätten. Bei sieben dagegen spielten andere Personen eine sehr wichtige Rolle, wobei sie nicht weiter erklärten, inwieweit die anderen Personen sie beeinflusst hatten. Elf Personen folgten dem Vorbild anderer. Nur vier Personen sprachen sich mit ihrem Partner/ihrer Partnerin ab und legten daraufhin ihr Geld beim Anbieter an. 16 Personen machten zu dieser Frage keine Angaben.

10. Was fiel Ihnen an dem vorgelegten oder überlassenen Prospektmaterial auf?

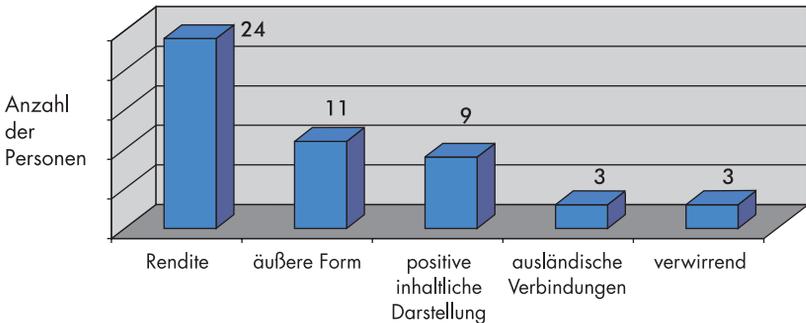


Abb. 18: Frage 10
(Mehrfachangaben waren möglich)

24 Personen fiel an dem überreichten Prospektmaterial die hohe versprochene Rendite auf. Elf Personen konnten sich an die äußere Form der Prospekte erinnern, die besonders ansprechend, zum Beispiel in „Hochglanz“ gestaltet waren. Neun der befragten Personen beeindruckte die positive inhaltliche Darstellung der Anlageform, wie zum Beispiel die günstige Entwicklung der Anlage in der letzten Zeit oder die besondere Hervorhebung der ange-

lichen Sicherheit der Anlage. Drei Personen fiel auf, dass in den Prospekten auf ausländische Verbindungen (z. B. Bankverbindungen) der Firma hingewiesen wurde. In drei Fällen wurde das überlassene Material aber auch als besonders verwirrend und unüberschaubar bezeichnet.

11. Sprach der Täter Ihnen gegenüber das Thema Steuervorteile an?

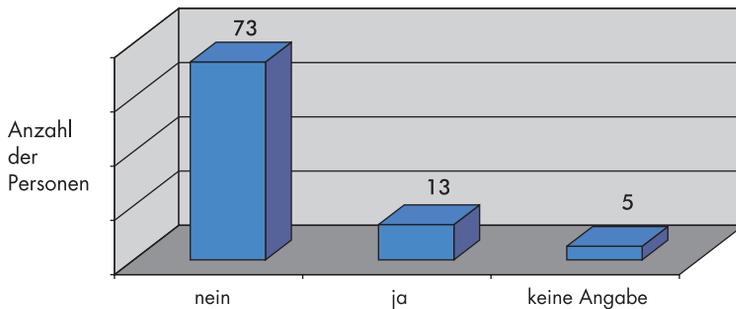


Abb. 19: Frage 11

13 der befragten Personen gaben an, dass der Täter Ihnen gegenüber das Thema Steuervorteile der Anlageform ansprach. Bei dem weit überwiegen- den Teil, nämlich bei 73 Personen, wurde dieses Thema nicht angeschnitten. Fünf Personen machten keine Angaben.

Wenn ja, war das wichtig für Sie?

Für acht der 13 Personen, die mit dem Täter über Steuervorteile gesprochen hatten, war dieses Thema auch wichtig. Zwei der Befragten fanden Steuer- vergünstigungen nur zum Teil, zwei weitere Personen gar nicht wichtig. Eine Person machte keine Angabe.

12. Spielte das Argument steuerlicher Abschreibungsmöglichkeiten im Falle von Verlustzuweisungen eine Rolle?

83 der befragten Personen verneinten diese Frage. Das Argument scheint in diesen Fällen offenbar keine Rolle gespielt zu haben. Acht Personen äußerten sich nicht zu dieser Frage.

**13. Sind Sie auf die Risiken der Anlage aufmerksam gemacht worden?
In welcher Form?**

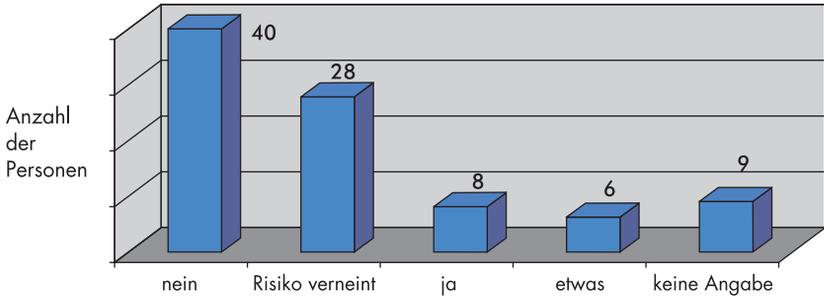


Abb. 20: Frage 13

Bei 40 Personen fand keine Aufklärung über die Risiken der Anlage statt. In 28 Fällen wurden das Thema zwar angeschnitten, jedoch wurden eventuelle Risiken der Anlage explizit ausgeschlossen, „es sei alles tausendprozentig“. Nur acht der befragten Personen wurden offen auf die bestehenden Risiken hingewiesen. Sechs Personen wurden über die Risiken nur teilweise oder nebenbei aufgeklärt. Neun Personen machten keine Angaben.

14. Aus welchen Gründen haben Sie Ihr Geld beim Täter angelegt und nicht bei Banken/Sparkassen o. ä.?

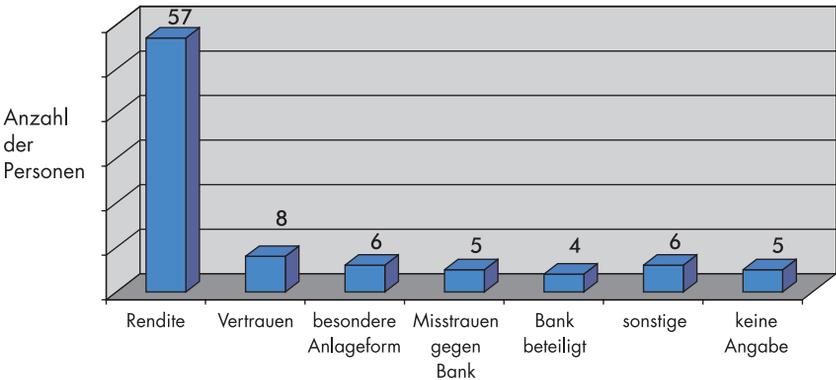


Abb. 21: Frage 14

Ein wichtiger Beweggrund war für 57 der 91 Befragten die versprochene hohe Rendite aus dem Geschäft mit dem Täter beziehungsweise die günstigen Konditionen für einen Kredit, welche die Banken nicht bieten konnten. Acht Personen setzten soviel Vertrauen in den Berater und dessen Firma, dass sie deshalb ihm den Vorzug vor einer Bank gaben. Sechs der Befragten begründeten ihre Anlage beim Täter damit, dass eben dieses angebotene Geschäft bei Banken nicht abgeschlossen werden könne, da die Anlage zum Beispiel nur für

einen besonderen Personenkreis zugänglich sei, aber auch, weil Konditionen wie sehr kurze Laufzeiten bei Banken nicht geboten wurden. Interessanterweise gab es fünf Personen, die die Vorgehensweise der Banken mit der von Betrügern gleichsetzten („... da die Banken die gleichen Gangster sind, die die Menschheit mit einem Jahrtausende alten Kartell betrügen ...“).

Vier der befragten Personen gaben an, dass sie ihr Geld zwar über die Person des Täters, aber immerhin bei Banken angelegt hätten. Dabei handelte es sich meist um ausländische Banken oder solche, die der Täter für den Betrug erst gegründet hatte.

Drei der Befragten gaben an, dass sie nur einen Teil ihres Geldes beim Täter anlegten, den anderen bei Banken. Ein Befragter gab an, auf den Betrüger verfallen zu sein, weil die Banken zu wenig für ihre Angebote geworben hätten. Eine weitere Person legte Geld beim Täter an, weil es Bekannte von ihm auch getan hatten. Eine Person sprach explizit von ihrer „Spielsucht“.

Fünf der befragten Personen machten keine Angaben.

15. Holten Sie sich bei Ihrer Bank Rat bezüglich der Anlage?

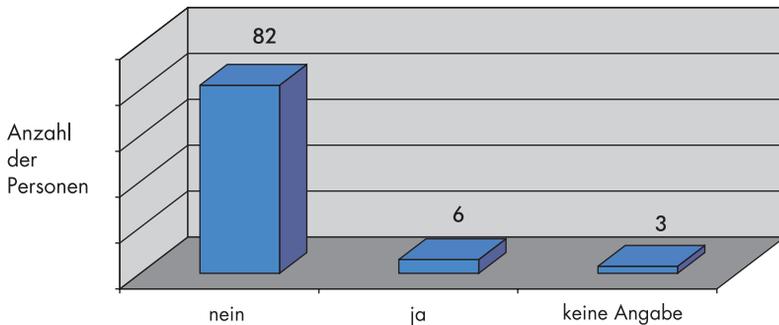


Abb. 22: Frage 15

Nur sechs der befragten Personen gaben an, sich bei ihrer Bank Rat bezüglich der Anlage eingeholt zu haben. Die überwiegende Mehrheit von 82 Personen fragte nicht bei ihrer Bank nach. Einer der Befragten meinte: „Da könnte ich ja gleich den Müllmann fragen!“

Nur drei Personen gaben auf diese Frage keine Antwort.

Wenn ja, welche Auskünfte haben Sie dort bekommen?

Von den sechs Befragten, die sich Rat holten, fiel er in fünf Fällen positiv aus: Die Banker empfahlen die Anlage oder „... konnten zumindest nichts Negatives sagen.“ Lediglich einer Person wurde von der Anlage abgeraten.

Warum legten Sie Ihr Geld trotzdem beim Täter an?

Die Person, die trotz der Warnung durch ihre Bank ihr Geld beim Täter anlegte, begründete dies damit, dass sie schließlich nur einen Teil der eigentlich geplanten Summe dort investierte.

16. Können Sie die wichtigsten Motive Ihrer Geldanlage beim Täter in eine Rangreihe bringen?

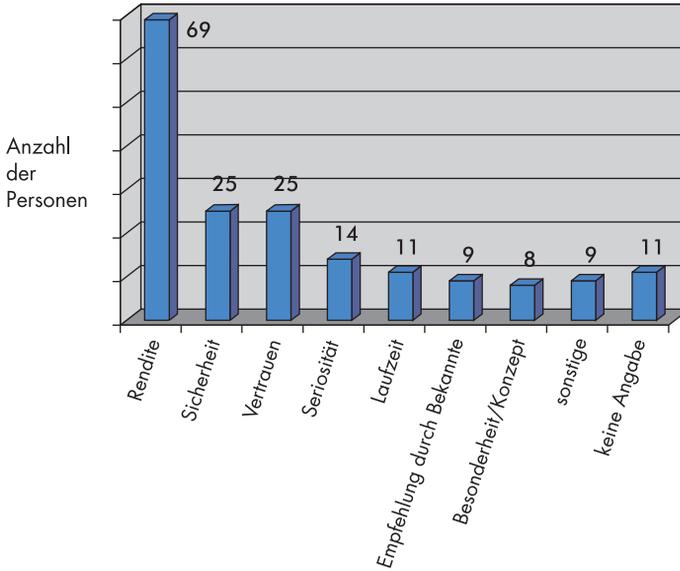


Abb. 23: Frage 16
(Mehrfachangaben waren möglich)

Zusätzlich zur inhaltlichen Äußerung hatten die Befragten die Möglichkeit, ihre Motive nach ihrer Wichtigkeit in eine Rangreihe zu bringen.

Mit 69 Nennungen war die hohe versprochene Rendite der am häufigsten genannte Grund für eine Anlage beim Täter. Für 52 Befragte war dieses auch mit Nennung an erster Stelle der wichtigste Grund. 14 Mal wurde ihm die zweite Stelle und nur drei Mal die dritte beziehungsweise vierte Stelle zugewiesen.

Die Sicherheit war für 25 der befragten Personen ein weiteres wichtiges Motiv zur Anlage gewesen. Sie nannten dieses Motiv 13 Mal an zweiter Stelle, für vier Personen stand sie an erster Stelle und für acht Personen an dritter Stelle.

Ebenfalls 25 der Befragten legten ihr Geld beim Täter an, weil sie ihm vertrauten. Für die meisten von ihnen, nämlich für 21 Personen, stand dieses Motiv sogar an erster oder zweiter Stelle.

14 der Befragten nannten die (vorgespiegelte) Seriosität als Motiv für die Anlage. Drei der befragten Personen nannten dieses Motiv als wichtigstes. Acht Personen nannten es an zweiter Stelle, drei an dritter Stelle.

Die kurze Laufzeit der Anlage war für elf der Befragten ein Grund zur Anlage. Dabei nannten sechs Personen dieses Motiv an zweiter und vier Personen an dritter Stelle. Für einen der Befragten kam es erst an fünfter Stelle.

Wegen Empfehlungen von ihren Bekannten ließen sich neun Personen auf die Anlage beim Täter ein. Die Wichtigkeit verteilt sich dabei über alle Rangpositionen.

Acht Personen investierten ihr Geld beim Täter, weil gerade diese Anlageform sie besonders interessierte und das Konzept plausibel erklärt wurde. Das Motiv wurde ungefähr gleich häufig von erster bis vierter Stelle genannt.

Schließlich gab es noch einige Motive, die jeweils nur von wenigen Personen genannt wurden: Vier der Befragten ließen sich von vorgelegten Dokumenten/ Referenzen zur Anlage überzeugen, zwei weitere empfanden die schnelle Verfügbarkeit ihres Geldes als Vorteil. Eine Person wollte mit dem Gewinn aus der Anlage ihre Altersvorsorge verbessern. Eine Person sprach explizit Spielsucht als Grund zur Geldanlage an. Schließlich wurde noch von einem Befragten die einfache und schnelle Abwicklung des Geschäfts als Motiv genannt.

Elf der Befragten machten zu dieser Frage keine Angaben.

17. Woher stammte das investierte Geld?

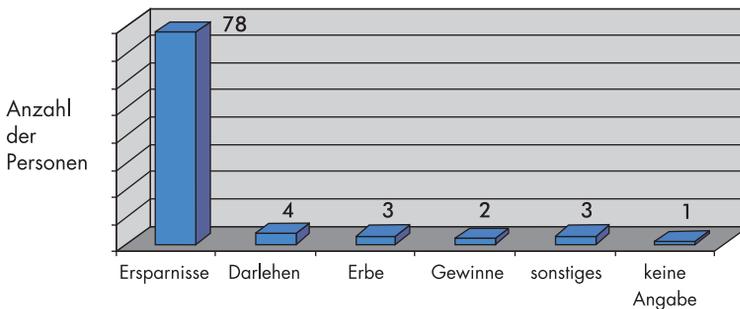


Abb. 24: Frage 17

78 der 91 befragten Personen investierten Geld aus ihren Ersparnissen. Vier der Befragten nahmen ein Darlehen auf, um die Anlage tätigen zu können, weitere drei Personen hatten Geld aus Erbschaften zur Verfügung. Einer der Befragten investierte Geld aus einem Geschäftsgewinn, ein weiterer aus Aktiengewinnen. Jeweils eine Person gab an, dass sie das angelegte Geld aus einer Lebensversicherung, einer Entlassungsabfindung beziehungsweise einer Rentennachzahlung zur Verfügung hatte.

Eine Person beantwortete diese Frage nicht.

18. Was wollten Sie mit dem zu erzielenden Gewinn anfangen?

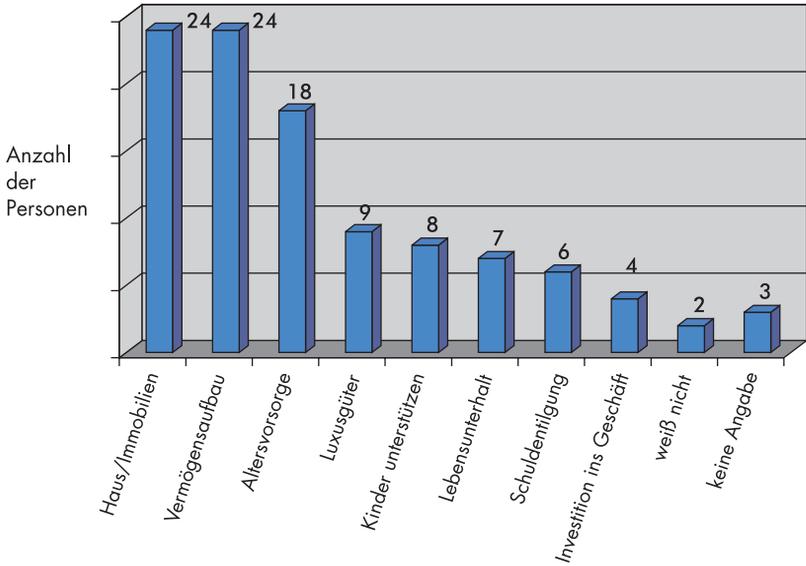


Abb. 25: Frage 18
(Mehrfachangaben waren möglich)

24 der befragten Personen planten, den Gewinn aus der Anlage beim Täter entweder in die Renovierung oder den Ausbau des eigenen Hauses zu investieren oder auch in den Erwerb neuer Immobilien. Weitere 24 Personen sahen die Anlage als Möglichkeit zum Vermögensaufbau, hatten aber noch keine bestimmten Pläne zur Verwendung des Geldes. 18 Personen wollten den Gewinn zur Unterstützung ihrer Altersvorsorge verwenden.

Neun Personen planten, das Geld für Luxusgüter auszugeben. Dabei handelte es sich meist um Reisen oder generell um eine Erhöhung des allgemeinen Lebensstandards. Acht der befragten Personen wollten mit dem Geld ihre Kinder unterstützen, oft ging es dabei um Hausbau, aber auch um Geldgeschenke ohne besonderen Verwendungszweck. Für sieben Personen sollte der Gewinn einen Teil ihres Lebensunterhaltes sichern. Sechs Personen gaben an, dass sie den erwarteten Gewinn zur Tilgung ihrer Schulden verwenden wollten. In vier Fällen planten die Befragten, ihr eigenes Geschäft durch Investitionen zu vergrößern. Zwei der Personen hatten sich über die Verwendung des Geldes noch keine Gedanken gemacht. Drei Personen machten zu dieser Frage keine Angaben.

19. Bestand nach Abschluss des Geschäfts weiter Kontakt zum Täter?

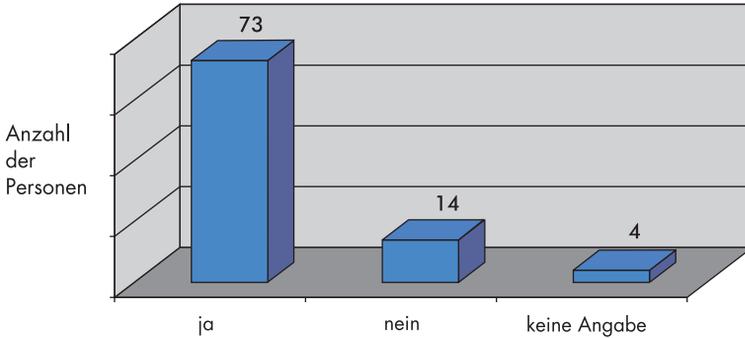


Abb. 26: Frage 19 (1)

Die meisten der 91 Befragten, nämlich 73 Personen, hatten nach Abschluss des Geschäfts weiterhin Kontakt zum Täter. Bei 14 Personen brach der Kontakt unmittelbar danach ab. Vier der Befragten machten dazu keine Angabe.

Wenn ja, in welcher Form?

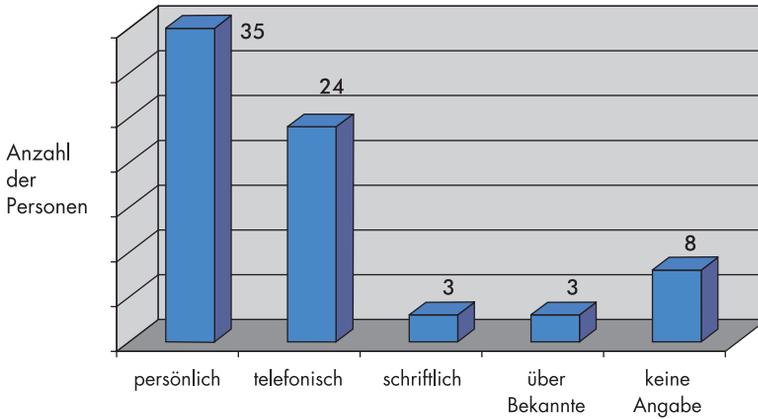


Abb. 27: Frage 19 (2)

Von den insgesamt 73 Personen, die über den Vertragsabschluss hinaus Kontakt zum Täter hatten, handelte es sich in den meisten, nämlich 35 Fällen um persönliche Face-to-face-Kontakte. Dabei sind auch zusätzliche telefonische Kontakte eingeschlossen.

Zu diesen persönlichen Kontakten kam es in zwölf Fällen automatisch, da die Täter beziehungsweise Vermittler Bekannte der Befragten waren. In sieben Fällen kam es zu persönlichen Kontakten, weil der Täter über die Person des Opfers an Neukunden kommen wollte oder der Täter dem Opfer noch weitere Geschäfte vorschlagen wollte.

In 24 Fällen bestand der Kontakt zum Täter nur telefonisch, in drei Fällen ausschließlich schriftlich. Drei der Befragten hielten den Kontakt zum Täter über Bekannte.

Von den 71 Personen, die noch mit dem Täter in Kontakt standen, machten acht keine Angabe darüber, welcher Art dieser Kontakt war.

20. Wurden Sie, nachdem Sie das Kapital angelegt hatten, vom Täter über den Stand der Anlage informiert?

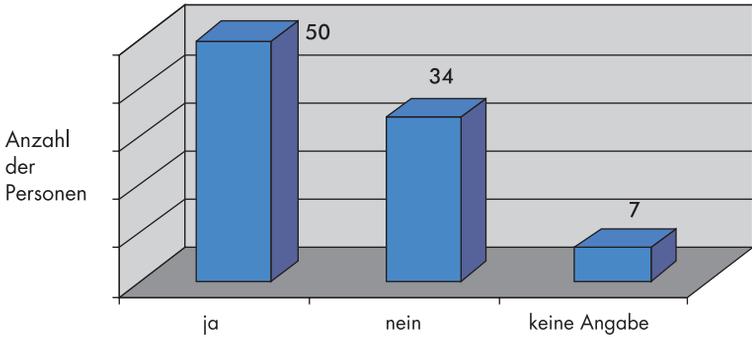


Abb. 28: Frage 20 (1)

Wenn ja, regelmäßig oder nur ab und zu?

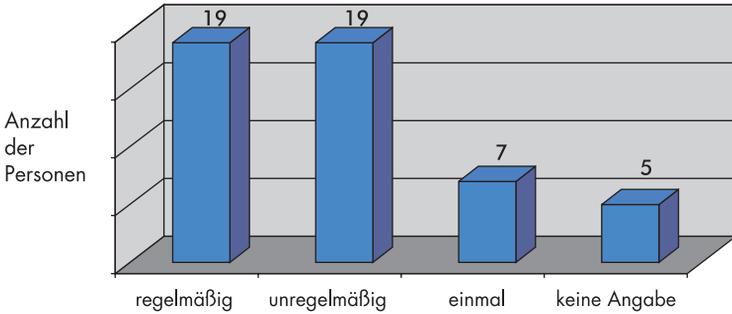


Abb. 29: Frage 20 (2)

Von den 50 Befragten, die vom Täter über den Stand ihrer Anlage informiert wurden, wurden 19 Personen regelmäßig informiert, ebenso viele unregelmäßig und sieben nur einmal. Fünf Personen machten dazu keine Angabe.

Wenn ja, wie wurden Sie informiert?

26 der Befragten gaben an, vom Täter schriftlich informiert worden zu sein, zum Beispiel durch Kontoauszüge. 14 Personen wurden telefonisch und zwölf weitere persönlich informiert. Fünf Personen machten keine Angabe.

(Mehrfachangaben waren möglich)

Zu C) Das Bekanntwerden der Kapitalanlage als Betrug

21. Wann trat bei Ihnen der Verdacht auf, Opfer eines Betrugs geworden zu sein?

22. Worauf gründete sich dieser Verdacht?

Anmerkung:

Mit den Fragen 21 und 22 sollten zuerst der zeitliche und dann der inhaltliche Aspekt dieses Themenkomplexes erfragt werden. Es hat sich jedoch gezeigt, dass die Befragten meist nur auf die inhaltliche Komponente eingingen, und zwar schon bei Frage 21. Daher werden im weiteren die Ergebnisse aus beiden Fragen zusammengefasst dargestellt.

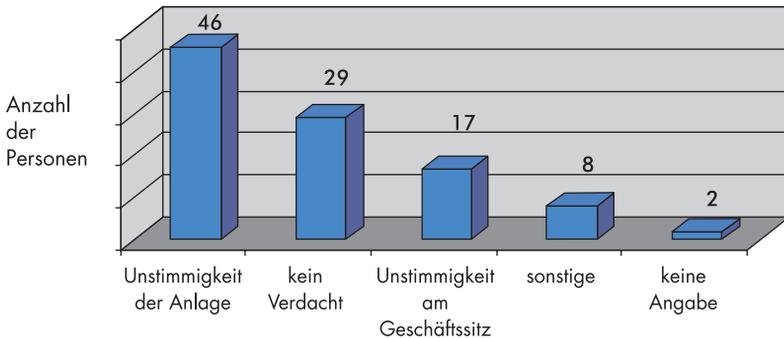


Abb. 30: Frage 22
(Mehrfachangaben waren möglich)

Ziemlich genau die Hälfte, nämlich 46 der Befragten, wurde misstrauisch, als sie Unstimmigkeiten in der Anlage entdeckten. Das war meistens der Fall, wenn nach einer gewissen Zeit Zinsauszahlungen oder die Erstattung der Gesamteinlage, die vereinbart worden waren, nicht erfolgten. Oft versuchten dann die Opfer, die Anlage zu kündigen, woraufhin sie aber das eingesetzte Kapital dennoch nicht zurückerhielten.

Gleichzeitig traten oft Unstimmigkeiten am Geschäftssitz des Betrügers auf (17 Nennungen): Wenn die Opfer versuchten, Informationen über ihre Anlage zu erhalten, war unter der Telefonnummer niemand mehr zu erreichen, der Zuständige gerade nicht am Platz oder die Opfer wurden auf später vertröstet. Weitere Beispiele für Unstimmigkeiten in der Firma des Betrügers waren auch der plötzliche Transfer des Geldes ins Ausland oder die Auflösung einer Filiale im Ausland.

29 der befragten Personen hegten keinerlei Verdacht, bis sie direkt von der Polizei oder der Staatsanwaltschaft über den Betrug informiert wurden.

Vier der Befragten wurden aufgrund von Warnungen Dritter, zum Beispiel Bekannter, die auch angelegt hatten, auf Unstimmigkeiten aufmerksam. Weitere zwei Personen wurden durch Meldungen in der Presse hellhörig. Eine

Person wurde misstrauisch, als der Täter anfang, mit seinem vielen Geld zu protzen. Eine Person gab an, von Anfang an etwas geahnt zu haben.

Lediglich zwei der Befragten machten zu dieser Frage keine Angaben.

23. Jetzt, da Sie über den Betrug Bescheid wissen, gibt es Punkte, von denen Sie sagen, daran hätte man schon früher Betrügerisches erahnen können?

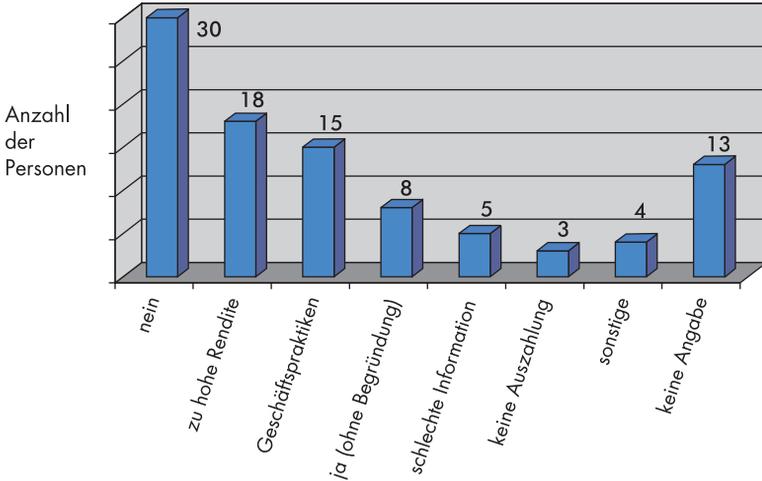


Abb. 31: Frage 23
(Mehrfachangaben waren möglich)

30 der Befragten gaben an, dass sie auch rückblickend nichts Verdächtiges an der Anlage beim Täter hätten entdecken können. Für 18 stellt im Nachhinein die versprochene, viel zu hohe Rendite einen Punkt dar, der eigentlich Misstrauen hätte wecken müssen.

15 Personen fanden im Lauf der Zeit die undurchsichtige Geschäftsform und seltsame Geschäftspraktiken verdächtig: Dabei wurden zum Beispiel Dokumente wie Bankgarantien den Befragten trotz Zusage nicht vorgelegt. Weiter fehlten offizielle Unterlagen einer Bank über den Verbleib des Geldes (z. B. Zertifikate oder auch Kontoauszüge). Bei einer Person bestand der Vertrag nur aus einer Seite, bei einer anderen wurden kopierte Unterlagen verwendet. In einem Fall war das Konto, auf das das angelegte Geld floss, das Privatkonto des Betrügers. In einem weiteren Fall fand die ganze Abwicklung des Geschäfts in bar statt.

Acht Personen denken, dass sie schon früher etwas hätten merken können, machten aber keine näheren Angaben dazu. Fünf der Befragten sehen rückblickend die geringe oder manchmal auch unlogische Information zum Konzept der Anlage als verdächtigen Punkt („... es war unklar, wie die hohe Rendite zustande kommen sollte.“).

Eine Person fand es plötzlich verdächtig, als der Täter offen mit seinem Geld protzte. Eine weitere Person hatte anscheinend schon von Anfang an ein „ungutes Gefühl“ und eine andere mit Wohnsitz in den neuen Bundesländern schließlich fand es rückblickend verdächtig, „dass die Anlage aus dem Westen kam.“ Eine Person fand es seltsam, dass der Berater sie massiv dazu drängen wollte, möglichst schnell Geld anzulegen.

13 Personen äußerten sich zu der Frage nicht.

24. Haben Sie Anzeige erstattet?

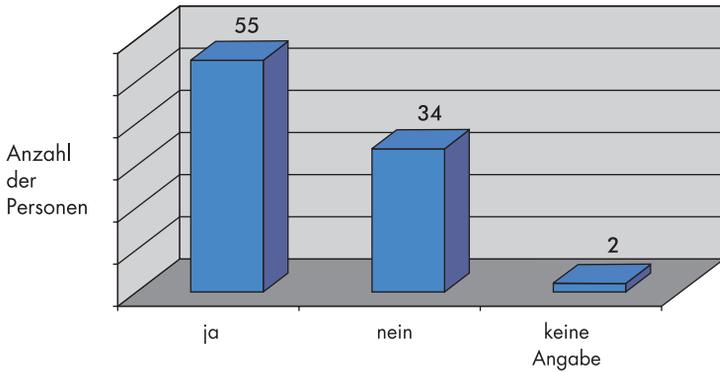


Abb. 32: Frage 24

Deutlich mehr als die Hälfte der Befragten, nämlich 55, erstatteten Anzeige gegen den Betrüger, 34 Personen taten dies allerdings nicht.

Zwei der Befragten machten keine Angaben.

Wenn ja, wann haben Sie Anzeige erstattet? Gleich nach den ersten Anhaltspunkten oder erst später?

Von denjenigen, die Anzeige erstatteten, taten dies 20 Personen gleich nach den ersten Anhaltspunkten, ebenfalls 20 erst später, wobei sie nicht genauer bestimmten wann. Neun der Befragten erstatteten erst Anzeige, nachdem die Polizei auf sie zugekommen war, um sie über den Betrug zu informieren. Die übrigen sechs Personen, die den Betrüger angezeigt hatten, machten keine Angaben über den Zeitpunkt.

Wenn nein, warum haben Sie keine Anzeige erstattet?

17 der Befragten hielten eine Anzeige für sinnlos, weil sie glaubten, dadurch ihr Geld auch nicht zurückerhalten zu können, aber andererseits viele Unannehmlichkeiten auf sich zukommen sahen: „Nein, das kostet nochmals Geld und ich habe kein Vertrauen in unsere Justiz.“

Weitere elf Personen erstatteten keine Anzeige, weil die Ermittlungen gegen den Betrüger bereits liefen. Vier der Befragten fanden, dass sie selbst schuld seien, auf solch einen Betrüger hereingefallen zu sein, und erstatteten deshalb keine Anzeige.

Zwei der Opfer schwiegen zu dieser Frage.

25. Warum haben Sie Anzeige erstattet? Was erhofften Sie sich davon?

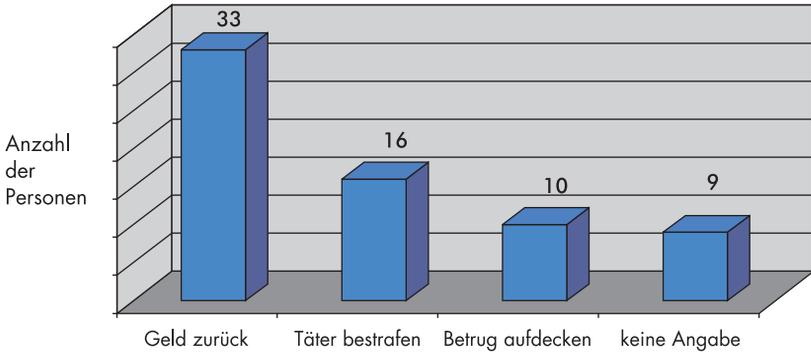


Abb. 33: Frage 25
(Mehrfachangaben waren möglich)

33 Personen hofften, dadurch ihr eingesetztes Geld oder zumindest einen Teil davon wieder zurückzubekommen. 16 der Befragten erwarteten, dass man den Täter fassen und bestrafen würde. Zehn Personen wollten helfen, den Betrug aufzudecken.

Weitere neun Personen äußerten sich zu dieser Frage nicht.

Zu D) Die Folgen für die Beteiligten

26. Wie viel Geld haben Sie beim Betrüger investiert?

83 der befragten Personen nannten die Summe, die sie beim Täter angelegt hatten, die restlichen acht äußerten sich dazu nicht. Die Investitionsspanne lag zwischen 5.000 DM und 965.000 DM.

Insgesamt haben die Befragten eine Summe von 5.104.250 DM bei den sieben Tätern investiert, was einem Durchschnitt von etwa 61.500 DM pro Person entspricht.

27. Wie hoch war in etwa Ihr finanzieller Verlust?

Diese Frage beantworteten 82 Personen. Die Summe der Schätzungen belief sich auf 3.719.665 DM. Das entspricht einem durchschnittlichen Verlust von etwa 45.360 DM pro Person. Auch hier lag die Bandbreite des Verlustes zwischen 5.000 DM und 965.000 DM.

28. Welche Konsequenzen hatte der Verlust für Sie persönlich?

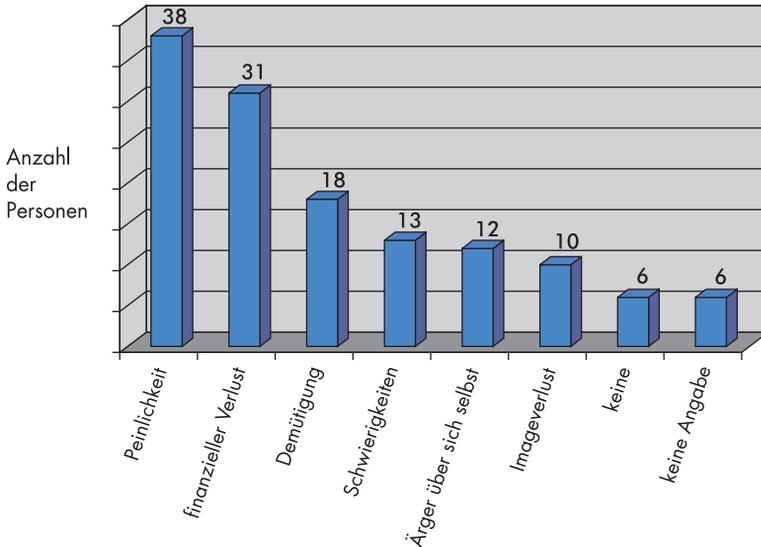


Abb. 34: Frage 28
(Mehrfachangaben waren möglich)

38 der Opfer empfanden den Verlust als peinlich. Für 31 stand der finanzielle Verlust durch die Anlage beim Betrüger im Vordergrund. 18 Befragte empfanden den Verlust als demütigend. 13 der Befragten bekamen Schwierigkeiten mit anderen Personen, meist mit Familienangehörigen, nachdem sie das investierte Geld an den Betrüger verloren hatten. Zwölf ärgerten sich über sich selbst („Ärger über meine eigene Dummheit“) und sahen den Verlust rückblickend als Lehre, nicht noch einmal auf so etwas hereinzufallen. Für zehn Personen stellte der Verlust auch einen Imageverlust im Kreis der Familie und der Bekannten dar. Für sechs Personen hatte der Verlust angeblich keine negativen Konsequenzen.

Ebenfalls sechs der Befragten gaben keine Antwort.

Welche Konsequenzen hatte der Verlust für Ihre Familie / Angehörigen?

20 Personen betonten die finanziellen Probleme, die auch die Familie aufgrund des Verlustes trafen. 19 der Befragten gaben an, dass ihre Familie keine Konsequenzen tragen musste. 18 Personen berichteten davon, dass ihre Familie Schwierigkeiten mit anderen Leuten bekam oder dass sich die Angehörigen für den Verlust schämten.

34 Personen machten keine Angaben.

29. Wie bewältigten Sie die Situation, Opfer eines Kapitalanlagebetrugs geworden zu sein?

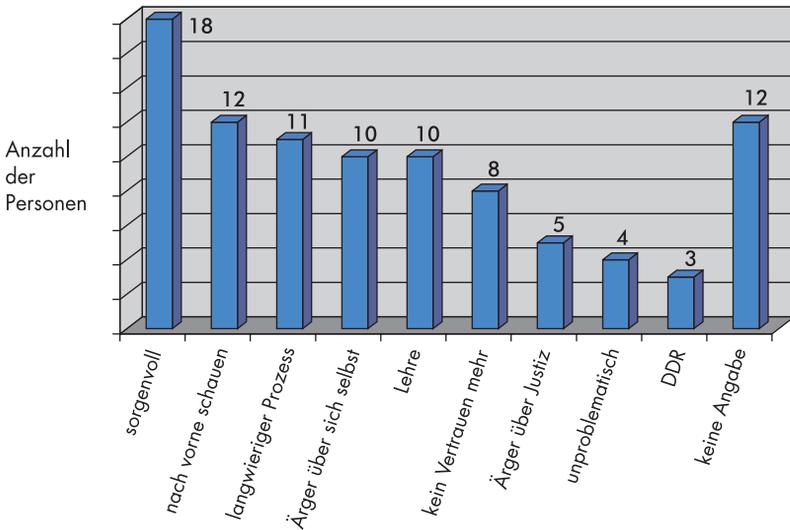


Abb. 35: Frage 29
(Mehrfachangaben waren möglich)

Die Antworten zu dieser Frage waren sehr vielfältig und stellten oft in eindringlicher Form die Betroffenheit der Opfer dar.

18 Personen empfanden den Verlust immer noch als besonders schwer und den Umgang mit der Situation als sehr belastend: „Ich darf gar nicht daran denken. Er macht sich da mit meinem hart erarbeiteten Geld schöne Tage!“ Zwölf der Befragten betonten, dass es zwar schwierig sei, aber man nun nach vorne schauen müsse.

Elf Personen berichteten auch darüber, wie schwierig die Bewältigung dieser Situation für sie war, doch auch, dass sie schrittweise gelassener damit umgehen konnten und eine Verbesserung eintrat: „Enttäuschung, Wut und Ärger bauten sich nur langsam ab...“; „... langwieriges, schrittweises Abfinden mit den Gegebenheiten.“

Zehn der Befragten äußerten vor allem Ärger über sich selbst und gaben sich teilweise auch Mitschuld, Opfer geworden zu sein. Ebenfalls zehn Personen betonten, dass sie diese Erfahrung als Lehre für die Zukunft verbuchen wollten. Für acht Personen war die Erfahrung, Opfer eines Betruges geworden zu sein, so einschneidend, dass sie jegliches Vertrauen in andere verloren: „Ich vertraue keiner Person mehr, weder in Geld- noch überhaupt in Vertragsangelegenheiten!“

Fünf Personen machten ihrem Ärger über die Justiz und den Rechtsstaat Luft, von denen sie sich nicht genügend geschützt und unterstützt fanden.

Drei der Befragten prangerten an, dass sie als ehemalige DDR-Bürger besonders vertrauenselig gewesen seien und dies von Betrügern aus dem Westen schamlos ausgenutzt worden sei.

Es gab auch vier Personen, die gut mit der Situation umgehen konnten und angaben, den Verlust als unproblematisch anzusehen.

Zwölf der Befragten äußerten sich nicht.

30. Glauben Sie, dass Sie jetzt vorsichtiger geworden sind?

Nahezu alle Befragten, nämlich 89 Personen, glaubten, dass sie in Geldanlagen künftig vorsichtiger sein würden.

Lediglich zwei Personen machten keine Angabe.

Wenn ja, wie äußert sich das?

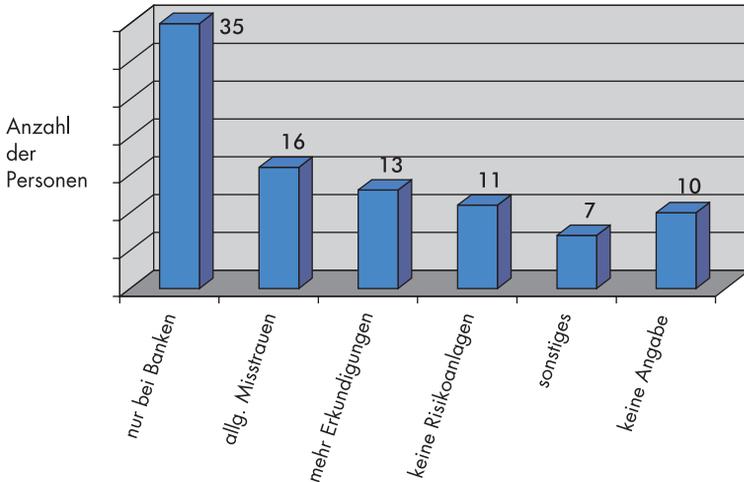


Abb. 36: Frage 30
(Mehrfachangaben waren möglich)

35 der Befragten gaben an, ihr Geld zukünftig nur noch bei bekannten/renommierten oder ausschließlich deutschen Banken anzulegen. 16 Personen gaben an, sie seien nun allgemein viel misstrauischer bei Geldanlagen. 13 Personen wollten zukünftig mehr Erkundigungen einholen und sich so vor einem erneuten Betrug schützen. Für elf Personen kamen Risikoanlagen in jeglicher Form nicht mehr in Frage.

Drei Personen gaben an, sie hätten jetzt kein Geld mehr zum Anlegen und müssten daher auch nicht vorsichtig sein. Eine Person wollte in Zukunft mehr auf das Kleingedruckte achten, zwei Personen nahmen sich vor, keine Telefon-

angebote mehr anzunehmen, und eine Person gab an, mit Westdeutschen keine Geschäfte mehr abzuschließen.

Zehn Personen beantworteten die Frage nicht.

31. War es Ihnen peinlich, Opfer eines Anlagebetrugs geworden zu sein?

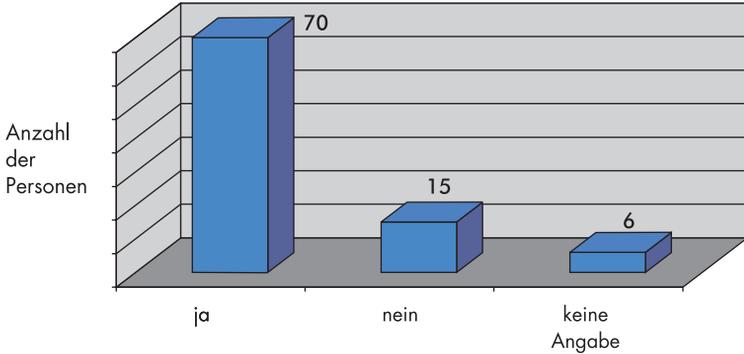


Abb. 37: Frage 31 (1)

Dem Großteil der Befragten, nämlich 70 Personen, war es peinlich, Opfer eines Kapitalanlagebetrugs geworden zu sein.

15 Personen verneinten dies, sechs Personen äußerten sich nicht.

Wenn ja, verheimlichten Sie Ihren Verlust vor Ihren Angehörigen oder Freunden?

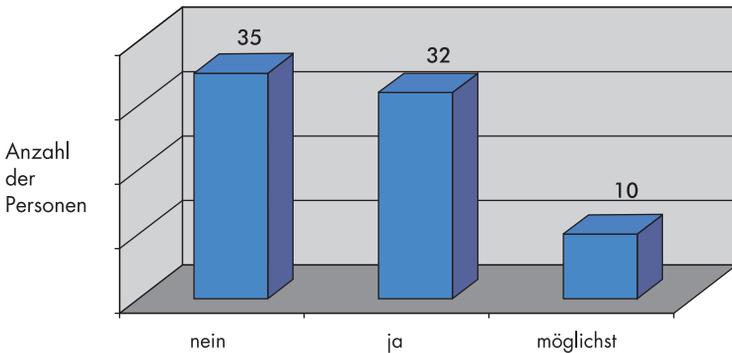


Abb. 38: Frage 31 (2)

Anmerkung:

Die höhere Gesamtzahl der Ja-/Nein-Antworten kommt hier zustande, weil auch Personen auf diese Frage antworteten, die zu Frage 31 (1) eigentlich angegeben hatten, dass ihnen der Verlust nicht peinlich gewesen sei.

35 der befragten Personen verheimlichten ihren Verlust nicht generell vor anderen, 32 Personen dagegen schon.

Zehn Personen versuchten den Verlust soweit wie möglich vor anderen zu verbergen. Dabei machten die meisten von ihnen einen Unterschied zwischen Angehörigen, denen sie eher davon berichteten, und Freunden, vor denen sie den Verlust eher verheimlichten.

32. Wie rechtfertigten Sie die Anlage vor Ihren Angehörigen? Hatten die überhaupt davon gewusst?

13 der Befragten gaben an, dass ihre Angehörigen die Entscheidung zur Geldanlage mit ihnen zusammen getroffen hatten, und daher kein Grund zu einer Rechtfertigung bestand. Weitere neun Personen sahen keinen Grund zur Rechtfertigung, da sie ja Opfer eines Betruges geworden waren. Drei der Befragten erklärten die Anlage ihren Angehörigen durch den zu erwartenden Gewinn und mit dessen geplantem Verwendungszweck. Drei weitere Personen versuchten die Sache zu beschönigen, indem sie zum Beispiel den finanziellen Verlust herunterspielten. Acht der Befragten gaben an, dass ihre Angehörigen nichts von der Anlage gewusst hätten. Vier Personen gaben offen zu, dass sie wohl „eine große Dummheit“ gemacht hätten.

Der größte Teil der Befragten, nämlich 51 Personen, beantwortete diese Frage nicht!

33. Glauben Sie, dass Sie nochmals Opfer eines Kapitalanlagebetrugs werden könnten?

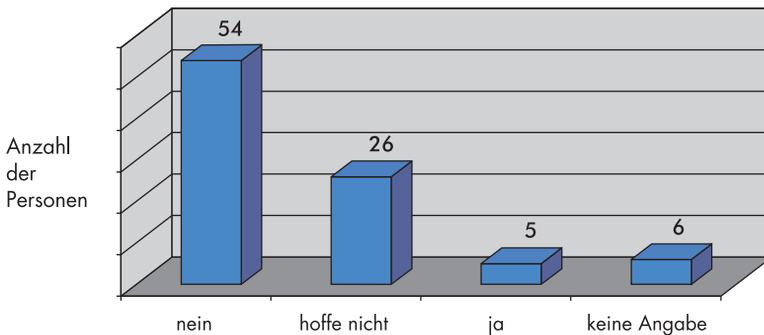


Abb. 39: Frage 33

Für die Mehrheit der Befragten stand fest, dass sie nicht noch einmal auf einen solchen Betrug hereinfließen könnten. 26 Personen hofften lediglich, dass ihnen dies nicht wieder passieren würde, waren sich aber nicht ganz sicher. Fünf der Befragten schlossen nicht aus, dass sie noch einmal zum Opfer werden könnten. Sechs Personen schwiegen zu diesem Thema.

34. Halten Sie das Strafmaß für diese Tat für angemessen, zu hoch oder zu niedrig?

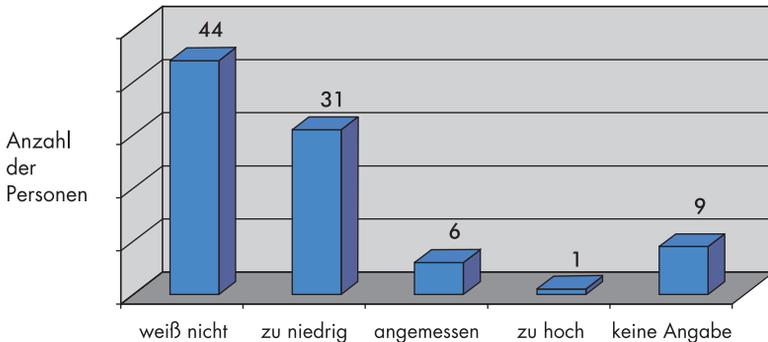


Abb. 40: Frage 34

weiß nicht:

44 der befragten Personen hatten keine Meinung zu der Höhe des Strafmaßes. 38 von ihnen begründeten dies damit, dass sie über das Strafmaß nie informiert worden seien. Eine Person war der Meinung, dies sei Sache des Richters. Fünf Personen gaben hierzu keine Erklärung ab.

zu niedrig:

Immerhin hielten 31 Personen das verhängte Strafmaß für zu niedrig.

17 der Personen, die das Strafmaß für zu niedrig hielten, führten als Grund die Schwere des Delikts an: „... weil viele Familien durch das Vergehen zum Teil bis an den Rand des Ruins gebracht wurden.“ Zwei Personen betonten, dass der Betrüger schließlich mit Vorsatz betrogen habe. Drei der Befragten forderten, dass der Betrüger statt einer Haftstrafe lieber gezwungen werden solle, das Geld abzarbeiten. Neun Personen begründeten ihre Aussage nicht näher.

angemessen:

Sechs der befragten Personen hielten das verhängte Strafmaß für angemessen, wobei die Begründungen dafür sehr unterschiedlich ausfielen: Zum Teil hielten die Personen nicht die Betrüger, sondern deren Hintermänner für die eigentlichen Täter, sie vertrauten dem Urteil der Justiz oder merkten an, dass sie selbst auch Mitschuld an dem Verlust hatten.

zu hoch:

Nur eine einzige Person hielt das Strafmaß für zu hoch, da sie der Meinung war, selbst schuld gewesen zu sein.

Zu E) Allgemeine Fragen

35. Hatten Sie vor dem Verlust schon Kenntnisse über Kapitalanlagebetrug, den Grauen Kapitalmarkt und dessen Gefahren?

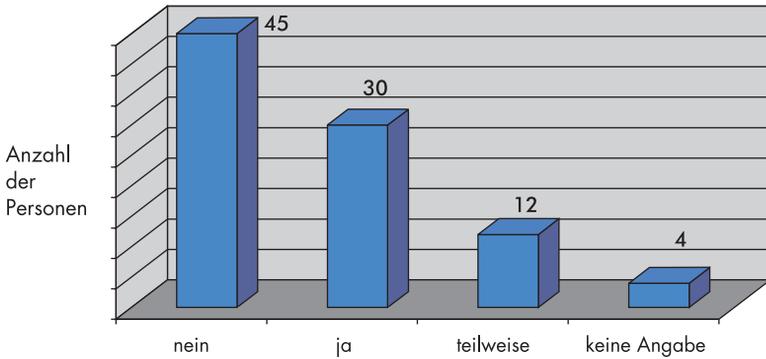


Abb. 41: Frage 35

45 Personen gaben an, keinerlei Kenntnisse über Kapitalanlagebetrug gehabt zu haben. 30 der Befragten dagegen hatten bereits Kenntnisse darüber. Zwölf Personen hatten zwar schon von Gefahren auf dem grauen Kapitalmarkt gehört, waren aber nicht näher darüber informiert.

Vier der befragten Personen machten dazu keine Angaben.

36. Waren Sie schon früher einmal Opfer eines Kapitalanlagebetrugs? Wenn ja, wie oft? (Anlageart, Höhe der Investitionen und der Verluste, Anbieter)

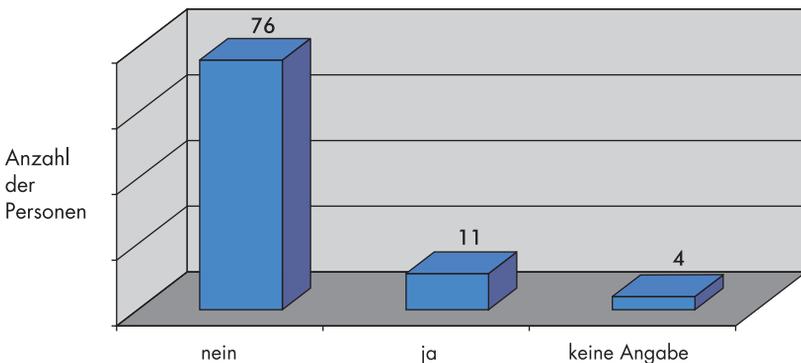


Abb. 42: Frage 36

Die überwiegende Mehrheit der Befragten, nämlich 76 Personen, wurden zum ersten Mal Opfer eines Kapitalanlagebetrugs. Elf Personen aber gaben an, früher schon einmal Opfer geworden zu sein.

Vier Personen machten dazu keine Angabe.

Von den elf Personen, die früher schon betrogen worden waren, war dies den meisten nur einmal vorher passiert, bei einer Person zweimal und bei einer weiteren sogar viermal.

Die Verluste lagen zwischen 1.000 DM und 150.000 DM. Die Art des Betrages variierte von Aktiengeschäften bis Betrug bei vermögenswirksamen Leistungen und Abschreibungsobjekten.

37. Können Sie sich vorstellen, warum ausgerechnet Sie vom Täter als Opfer ausgewählt wurden?

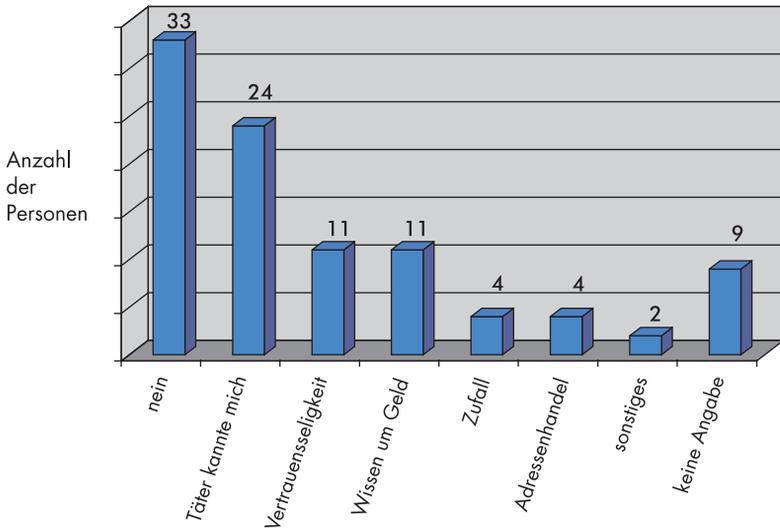


Abb. 43: Frage 37
(Mehrfachangaben waren möglich)

33 der befragten Personen konnten sich nicht vorstellen, wieso der Betrüger gerade auf sie zugegangen war. 24 waren dem Täter schon vor Abschluss des Geschäftes bekannt und nahmen an, dass der Täter es deshalb bei ihnen versucht habe.

Elf Personen vermuteten, dass der Täter auf sie zukam, weil er wusste, dass sie über genügend Geld verfügten.

Weitere elf glaubten, dass ihre Vertrauensseligkeit der Grund dafür war. Darunter waren drei Personen, die betonten, dass sie als „Ossis“ ja besonders vertrauensselig gewesen seien und die Täter dies bewusst ausgenutzt hätten.

Vier Personen hielten das Zusammentreffen mit dem Betrüger für reinen Zufall. Zwei der Befragten glaubten, dass der Täter sie aufgrund ihrer Unerfahrenheit mit diesen Anlagegeschäften angesprochen habe. Vier Personen stell-

ten die Vermutung an, dass ihre Telefonnummern und Adressen in diesen Kreisen gehandelt worden seien.

Neun Personen machten dazu keine Angabe.

38. Warum glaubten Sie, mit Ihrer Anlage nicht Opfer eines Anlagebetrugs werden zu können?

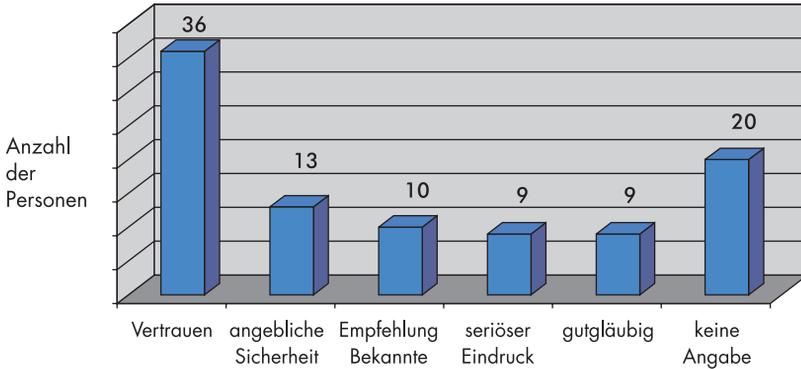


Abb. 44: Frage 38
(Mehrfachangaben waren möglich)

36 der Befragten hatten dem Täter vertraut und daher nicht an einen Betrug gedacht. 13 glaubten angeblichen Sicherheitsnachweisen, wie zum Beispiel Bankgarantien oder gefälschten Referenzschreiben namhafter Anleger.

Zehn Personen verließen sich auf die Empfehlung von Bekannten, die ebenfalls mit dem Täter ein Geschäft abgeschlossen hatten. Für neun Personen machte der Täter und die Anlageform einen solch seriösen Eindruck, dass sie nicht mit Betrug rechneten. Ebenfalls neun Personen hatten doch Bedenken, was die Seriosität der Anlage betraf, glaubten aber doch nicht daran, dass Betrug so verbreitet sei, dass es auch sie treffen könnte.

20 Personen machten zu dieser Frage keine Angaben.

39. Wofür verwenden Sie üblicherweise Ihr erspartes Geld?

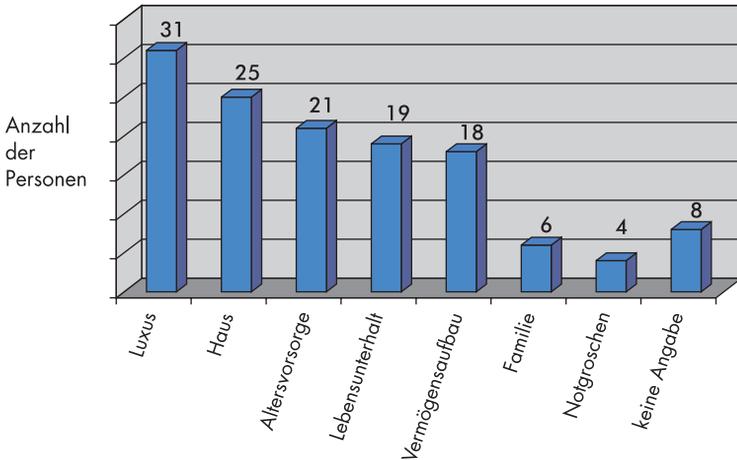


Abb. 45: Frage 39
(Mehrfachangaben waren möglich)

31 Personen gaben an, ihr erspartes Geld üblicherweise für Luxusgüter, meist für Reisen zu verwenden. 25 sparen ihr Geld für den Bau oder die Instandhaltung ihres Hauses. 21 wollen ihr Geld zur Altersvorsorge verwenden. 19 geben üblicherweise ihr erspartes Geld für Dinge des täglichen Bedarfs aus.

18 Personen planen ihr Geld nicht auszugeben, sondern es erneut anzulegen. Sechs der Befragten gaben an, mit diesem Geld ihre Familie entweder bei bestimmten Vorhaben wie zum Beispiel Hausbau, aber auch ohne speziellen Grund unterstützen zu wollen. Vier der Befragten wollen sich einen „Notgroschen“ für schlechtere Zeiten sichern.

Acht Personen äußerten sich dazu nicht.

40. Wie würden Sie Ihre Gewohnheiten im Umgang mit Geld beschreiben? Auf was achten Sie alles, bei der Anlage Ihres Geldes?

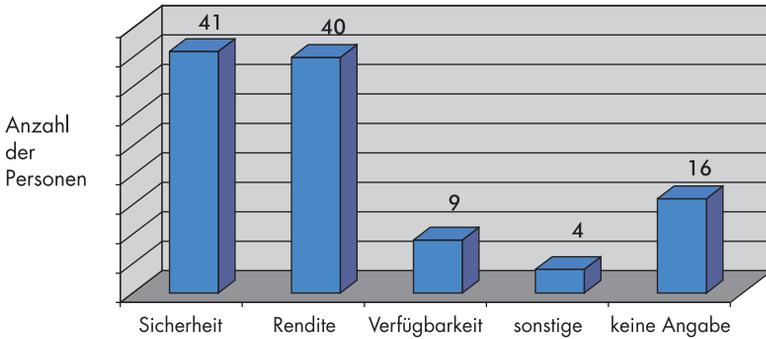


Abb. 46: Frage 40
(Mehrfachangaben waren möglich)

Für 41 der Befragten war die Sicherheit der Anlage, für 40 Personen die zu erzielende Rendite ein entscheidender Faktor für ihre Geldanlage. Neun Personen war es wichtig, über das angelegte Geld möglichst schnell verfügen zu können. Für zwei stand die Seriosität der Anlage und die der Anbieter im Vordergrund. Für zwei weitere Personen war die Beratung über die Anlage ein wichtiger Punkt.

Zudem betonten 22 der befragten Personen, dass sie mit ihrem Geld generell eher sparsam umgingen. 13 Personen gaben an, besonders vorsichtig mit Geld umzugehen. Nur drei Personen gaben zu, zuweilen auch etwas leichtsinnig in Geldangelegenheiten zu sein.

16 der Befragten machten zu dieser Frage keine Angaben.

41. Hatten Sie schon einmal über längere Zeit Schulden?

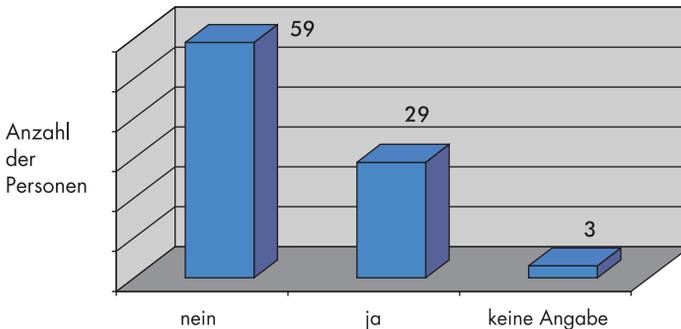


Abb. 47: Frage 41

Der überwiegende Teil der 91 Befragten hatten noch nie über längere Zeit Schulden, dagegen 29 schon.

Nur drei Personen machten dazu keine Angabe.

Wenn ja, wie fühlten Sie sich dabei?

Die meisten der Befragten, die schon einmal über längere Zeit Schulden hatten, fühlten sich dabei recht normal, da es sich um eine absehbare Zeit handelte, und zu den Schulden auch ein entsprechender Gegenwert bestand, wie zum Beispiel bei einem Hausbau. Einige Personen betonten jedoch auch, wie abhängig und schlecht sie sich dabei gefühlt hatten.

42. Glauben Sie, dass es einen bestimmten Typ von Anlagebetrü gern gibt?

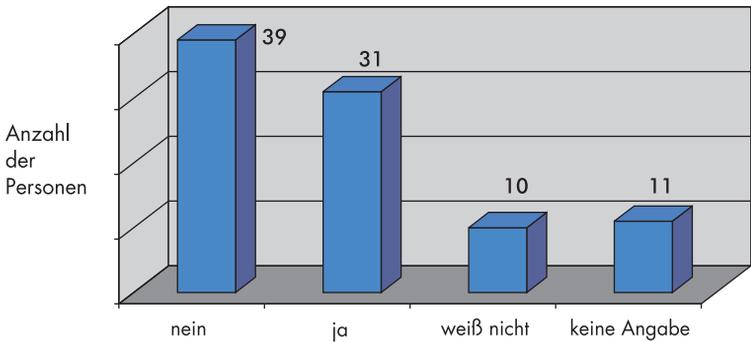


Abb. 48: Frage 42 (1)

31 der befragten Personen glaubten, dass es so etwas wie den typischen Anlagebetrü ger gibt, 39 Personen glaubten das nicht. Zehn der Befragten wollten sich dazu nicht festlegen.

Elf Personen machten zu dieser Frage keine Angaben.

Wenn ja, beschreiben Sie ihn bitte!

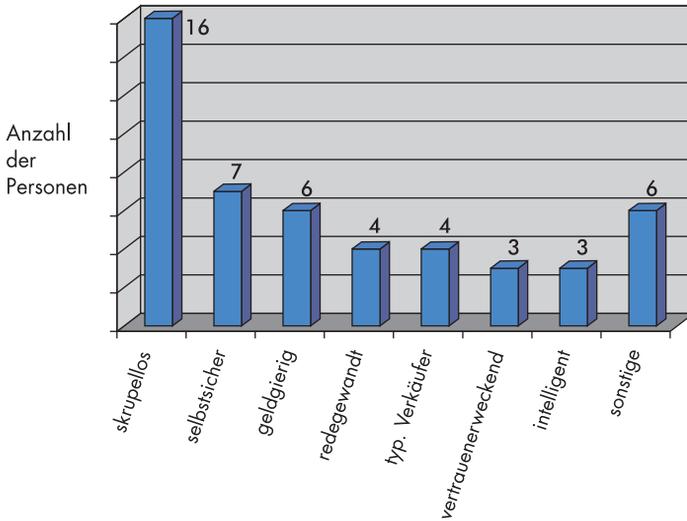


Abb. 49: Frage 42 (2)
(Mehrfachangaben waren möglich)

16 der befragten Personen meinten, der typische Anlagebetrüger sei skrupellos. Sieben Personen glaubten, er trete besonders selbstsicher auf. Sechs Personen hielten ihn für schlichtweg geldgierig. Vier Personen gaben an, Betrüger müssten redegewandt sein und weitere vier bescheinigten ihm ein „typisches Verkäuferbeneden“, welches sie mit einem Wechselspiel von höflicher Zurückhaltung und ungeduldigem Fordern beschrieben. Jeweils drei der Befragten meinten, der typische Anlagebetrüger sei intelligent und könne sehr vertrauenerweckend wirken.

Zwei der Befragten beschrieben den typischen Betrüger als „Blender“. Zwei weitere Personen glaubten anscheinend, dass solche Betrüger nur „aus dem Westen“, also den alten Bundesländern kommen könnten. Jeweils eine Person gab an, dass Betrüger sich besonders seriös und erfolgreich darstellen.

43. Beschreiben Sie uns bitte abschließend mit Ihren Worten, was Geld für Sie bedeutet!

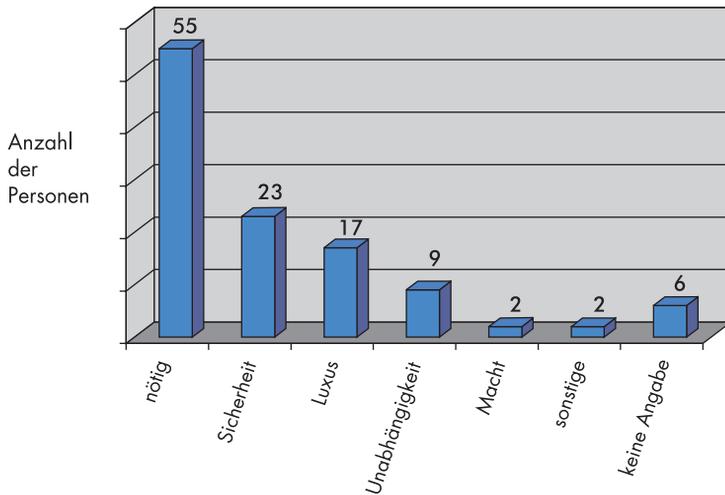


Abb. 50: Frage 43
(Mehrfachangaben waren möglich)

Der größte Teil der Befragten sah Geld als nötig zum Leben an, wobei aber auch einige hinzufügten, dass Geld nicht unbedingt glücklich mache. Für 23 Personen stellte Geld einen Sicherheitsfaktor dar: „Es beruhigt einfach.“ Für 17 Personen war Geld ein Mittel, um sich „mal etwas Luxus zu gönnen“. Neun Personen waren der Meinung, dass Geld erst Unabhängigkeit ermögliche. Zwei der befragten Personen verbanden Geld mit Macht. Für eine Person bedeutete Geld auch Garantie für Gesundheit, für eine weitere die Akzeptanz in der Gesellschaft.

44. Warum haben Sie sich bereiterklärt, an dieser Untersuchung teilzunehmen?

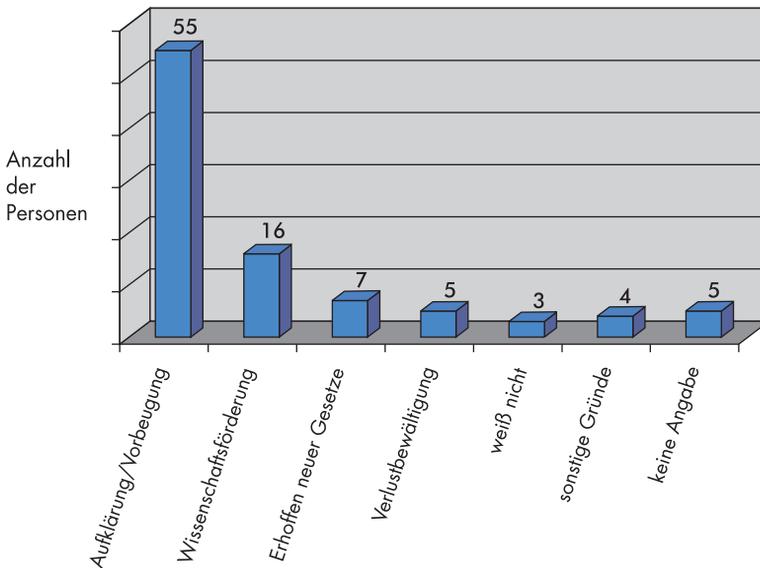


Abb. 51: Frage 44
(Mehrfachangaben waren möglich)

Der größte Teil der Befragten, nämlich 55 Personen, hoffte, durch seine Mitarbeit zur Aufklärung und Vorbeugung von Kapitalanlagebetrug beizutragen. 16 Personen wollten damit die Wissenschaft unterstützen. Sieben der befragten Personen hofften auf eine Gesetzesänderung im Sinne einer „wesentlich schärferen Verurteilung“ der Betrüger.

Für fünf der Befragten stellte die Mitarbeit eine Möglichkeit dar, noch einmal „über alles nachzudenken“ und den Verlust aufzuarbeiten. Drei Personen waren sich unschlüssig über ihre Gründe zur Mitarbeit. Drei weitere hofften, durch die Studie eventuell doch noch etwas von ihrem verlorenen Geld zurückzubekommen. Für eine Person war ihr nicht näher spezifiziertes Interesse an den Ergebnissen des Forschungsvorhabens ausschlaggebender Grund, um mitzuarbeiten.

Sieben der Befragten machten dazu keine Angabe.

7.4.2 Täter

Zunächst wurden die Tonbandaufzeichnungen der Täterinterviews abgehört und transkribiert. In Fällen, in denen die Tonbänder akustisch unzureichend waren, wurde auf die schriftlichen Protokolle zurückgegriffen. Anschließend wurden zu jeder der 66 Fragen die Antworten der Täter zusammengestellt.

Die Inhalte der Antworten wurden, soweit möglich, in sinnvolle Einheiten zusammengefasst, um zu einer Vergleichbarkeit der Aussagen zu kommen.

Aufgrund der relativ kleinen Stichprobe und der Heterogenität der Antworten wurde auf eine Kategorisierung verzichtet. Dies hätte unweigerlich dazu geführt, dass wichtige Daten zur Situationsbeschreibung verloren gegangen wären. Bei jeder Frage wurde so vorgegangen, dass aus den zugrundeliegenden Antworten die relevanten Aussagen inhaltsanalytisch gewonnen wurden.

Im folgenden werden die einzelnen Fragen mit den dazugehörigen Antworten aus den Interviews zusammengefasst dargestellt.

A) Allgemeine und deliktspezifische Aussagen über Kapitalanlagen

1. Wie würden Sie die Dienstleistung „Kapitalanlageberatung“ beschreiben?

Die Täter fassten hierunter alles, was auf dem Geldmarkt an Beratung hinsichtlich verschiedener Geldanlagemöglichkeiten geboten wird. Diese Möglichkeiten reichten vom Sparbuch bis hin zu höchst spekulativen Anlagen auf dem grauen Markt. Über Sinn und Art der Beratung gab es unterschiedliche Ansichten: Zwei Täter betonten, dass es sich eigentlich gar nicht um Beratung handle, sondern nur um den Verkauf einer Anlage. Dies bedeute, mit Hilfe eines möglichst positiven Ersteindrucks beim Kunden Interesse an einem Produkt zu wecken.

Andere dagegen hoben das individuelle Eingehen auf den Kunden hervor. Beratung hieße in diesem Fall, den optimalen Mittelweg zwischen Chancen und Risiken für eine ganz bestimmte Person herauszufinden und so die bestmögliche Rendite zu erzielen.

Einige kritisierten die Beratung der Banken, da diese nur auf ihren eigenen Gewinn bedacht seien, und somit nicht von unabhängiger Beratung gesprochen werden könne.

2. Was ist für Sie eine Kapitalanlage?

Unter Kapitalanlagen verstanden die Täter alle möglichen Anlageformen auf dem Markt, wobei die Investition zur möglichst gewinnbringenden Geldvermehrung als eigentliche Kapitalanlage verstanden wurde.

3. Wie würden Sie die verschiedenen Anlagemöglichkeiten voneinander unterscheiden?

Folgende Einteilungskriterien in mögliche Gruppen wurden von den Befragten genannt:

- (1.) Der Sicherheitsfaktor einer Anlage, also die Unterscheidung zwischen einer konservativen, sicheren und einer risikobehafteten, spekulativen Anlage,

- (2.) die Laufzeit (kurz-, mittel- oder langfristig),
- (3.) der zu erwartende Gewinn,
- (4.) die Art der Anlage, zum Beispiel die Anlage in einem Aktienfonds, in Devisen oder in Immobilien.

4. Auf welchen Anlagegebieten haben Sie persönlich Erfahrungen?

Einige der Täter konnten auf mehreren Anlagegebieten Erfahrungen aufweisen, andere hatten ihre Aktivitäten eher in eine Richtung gelenkt.

Täter A interessierte sich vor allem für Aktienanlagen, Täter C, D und E für hochverzinsliche Kapitalanlagen, wobei Täter E spezielle Erfahrungen im Bereich von Short Term Investments, also Engagements mit besonders kurzen Laufzeiten erwähnte.

Täter B und G setzten ihren Schwerpunkt auf Immobilien, insbesondere auf Investments in Hotels.

5. Welche Gesichtspunkte waren bei der von Ihnen angebotenen Kapitalanlage, bei der Anleger geschädigt wurden, für Sie wichtig?

Einige Täter hatten verschiedene Anlagen im Angebot, bei denen jeweils andere Gesichtspunkte eine Rolle spielten.

Täter A, C, D und G nannten vor allem die besonders hohen Renditen, Täter D und G hoben zusätzlich die kurze Laufzeit hervor. Täter G berichtete, dass er sich ab einem gewissen Betrag mit dem Geld der Kunden an einem „Trading“ beteiligen konnte, welches eine monatliche Rendite von 80 % versprach. Vom Gewinn sollte er als Berater einige Prozent Provision erhalten.

Täter A hob dagegen eher die Sicherheit der Anlage hervor. Er versprach den Kunden, dass die Sache völlig risikolos sei.

Täter E handelte mit gefälschten Bankgarantien: Der Kunde zahlte den festgelegten Betrag von 150.000 DM und bekam dafür eine Bankgarantie, die er angeblich als Sicherheit für Kredite bei jeder beliebigen Bank einsetzen könne.

Täter B bot verschiedene Kapitalanlagen an, je nachdem, welche Wünsche der Kunde bezüglich Laufzeit, Risiken und Profit äußerte.

Die meisten der Täter sprachen neben den bisher genannten Gesichtspunkten von der Bedeutung von Anlagen im Ausland.

Wichtig ist, bei dieser Frage zu unterscheiden, ob der Täter angab, von Anfang an mit betrügerischer Absicht eine nicht existierende Anlage angeboten zu haben, oder ob auch dem Täter selbst erst mit der Zeit klar wurde, dass sein Anlagekonzept unseriös war. Lediglich Täter D und E gestanden ein, bewusst und von Beginn an mit einem betrügerischen Konzept vorgegangen zu sein. Die anderen Täter erklärten, erst sehr viel später und zum Teil erst bei ihrer Verhaftung erfahren zu haben, dass ihre eigenen Auftraggeber kriminell agierten.

6. Welches Vorwissen, welche Qualifikationen benötigen Sie für Ihre Tätigkeit als Anlageberater?

Alle Befragten gaben an, für ihre Tätigkeit kein spezielles Wissen oder festgelegte Qualifikationen gebraucht zu haben. Täter D gab an, einige wirtschaftliche Kenntnisse gehabt zu haben, Täter A, B und F sprachen von Interesse am Markt und Erfahrungen, die mitzubringen seien. Täter B etwa berichtete, schon von Kind an Interesse an wirtschaftlichen Zusammenhängen zu haben und zunächst Anlagen als Hobby getätigt zu haben. Täter E schätzte eine schnelle Auffassungsgabe, Phantasie und die Fähigkeit, bei Kunden Visionen wecken zu können, als wichtige Voraussetzungen ein. Täter G sprach von Verkäufertalent, das mitzubringen sei. Er war der Ansicht, dass die Kunden ihm aufgrund seiner vertrauenerweckenden Art und seiner rhetorischen Fähigkeiten ihr Geld überließen. Zusätzlich erklärte er, von der Sache überzeugt gewesen zu sein und dies den Kunden widergespiegelt zu haben.

7. Erachten Sie im Nachhinein ihre fachliche Qualifikation als ausreichend?

Täter A, C und D bejahten diese Frage, ohne ihre Meinung weiter zu begründen. Unsicher waren sich Täter B und E. Täter B erklärte, er hätte eigentlich Bankangestellter werden müssen, um ausreichend qualifiziert zu sein, glaubte aber, mit seinem Wissen durchaus diesen ebenbürtig zu sein. Täter E trennte zwischen fachlichen und persönlichen Qualifikationen. Seiner Ansicht nach brauche er lediglich persönliche Qualifikationen, und diese halte er für ausreichend. Fachlich hätte sein Wissen jedoch nicht gereicht.

Für unzureichend hielten ihre Qualifikation Täter F und G. Täter G begründete seine Antwort damit, dass man als Anlageberater, um verantwortlich mit fremden Geldern umgehen zu können, ein lückenloses Wissen über den Markt benötige. Nur so sei zu vermeiden, selber betrogen zu werden. Täter F hob die Bedeutung der ständigen Weiterbildung hervor.

8. Welche Eigenschaften sollten Anlageberater haben?

Bei dieser Frage sprachen die Täter von verschiedenen Verkäufertalenten, die man als Anlageberater mitzubringen habe. Viele nannten Rhetorik als ein entscheidendes Überzeugungsmittel. Durchsetzungsvermögen war die am zweithäufigsten genannte Eigenschaft, wobei einige meinten, dass sich diese aus den rhetorischen Fähigkeiten ergebe. Selbstsicheres Auftreten und Selbstvertrauen wurden in diesem Zusammenhang auch mehrfach betont.

Als ein weiterer Punkt wurde die Seriosität des Beraters genannt. Hierunter fielen sowohl äußerliche Aspekte, die das Auftreten des Beraters betrafen, um den Kunden zu beeindrucken, als auch tatsächliche Eigenschaften des Beraters. Ein Täter meinte, man müsse ein im besonderen Maße vernünftiger, moralisch gefestigter Mensch sein, ein anderer gab an, dass es unbedingt nötig

sei, seine eigenen Interessen zurückzustellen und nicht großwahnsinnig zu sein.

9. Was halten Sie von einer aufsichtsamtlichen Überwachung aller Anlageberater auf dem Geldmarkt?

Täter A, B und F hielten sehr viel von einer solchen Überwachung. Täter A schätzte den Anteil der „schwarzen Schafe“ auf dem Geldmarkt auf 90 %. Auch Täter B betonte, dass die Zahlen über Schadenssummen auf dem grauen Kapitalmarkt für sich sprächen und dringend nach einer strengeren Überwachung verlangten. Er hielt sogar die bekannten Daten nur für die Spitze des Eisbergs, da viele Kunden Schwarzgelder investierten und somit der individuelle Schaden in offiziellen Statistiken gar nicht erst auftauche.

Täter E und G standen einer aufsichtsamtlichen Überwachung eher kritisch gegenüber, lehnten sie jedoch nicht völlig ab. Täter E hielt es für problematisch, die Einhaltung von entsprechenden Gesetzen in der Realität zu überwachen. Deswegen sollte seiner Ansicht nach nicht zu viel gesetzlich geregelt werden. Zusätzlich merkte er an, dass ein großer Teil unserer Wirtschaft nur funktioniere, weil manches nicht im Detail kontrollierbar sei.

Gegen eine verstärkte Überwachung äußerten sich Täter C und D. Täter D glaubte, sie sei jederzeit zu unterlaufen und verliere damit ihren Sinn. Nach Ansicht von Täter C führten zu viele Gesetze zu einer überhöhten Verunsicherung der Verbraucher, was letztendlich noch mehr Schaden anrichte. Als einzigen Ausweg schlug er eine komplette Systemänderung vor, die er jedoch nicht weiter ausführte.

An dieser Stelle nannten drei Täter den „Direkten Anlegerschutz“ (herausgegeben von Heinz Gerlach) als mögliches Instrument, sich über die Seriosität einer Anlage oder eines Anbieters zu informieren.

B) Fragen zur Täter-Opfer-Interaktion

10. Welche Vorstellungen hatten Sie von der Zielgruppe, die für die von Ihnen angebotene Kapitalanlage in Betracht kam?

Täter A, D, E, F und G nannten Geld als einzige Voraussetzung für eine Geschäftsanbahnung.

100.000 DM waren bei Täter A, G und F das Minimum. Täter E sprach zusätzlich von einem Businessplan, den der Kunde haben sollte. Täter G kannte meist die Kunden schon vorher und hatte somit teilweise einen Einblick in deren Finanzsituation.

Täter C beschrieb seine Kunden als geldgierige Anlagewillige, die von dieser Sache erfahren hatten und einsteigen wollten. Ein bestimmter Mindestbetrag war aber nicht nötig.

Sehr differenziert betrachtete Täter B seine Zielgruppe. Hierunter fielen sowohl konservative Anleger, die eher langfristig und solide planen wollten, als auch „Zocker“, die bereit waren, ein erhöhtes Risiko in Kauf zu nehmen. Als Berater musste er nach seinen Angaben nur noch auf diese Wünsche eingehen.

11. Wie kam üblicherweise der erste Kontakt zwischen Ihnen und Ihren Kunden zustande?

Bei Täter A, B, C, F und G kamen die meisten Kontakte über Propaganda zustande. Häufig handelte es sich auch um Bekannte aus dem persönlichen Umfeld. Täter B hielt zusätzlich Beratungsseminare ab und setzte als Erinnerung Anzeigen in Zeitungen der lokalen Presse. Auch Täter A machte zusätzlich Werbung. Er gelangte an viele Kunden durch seine damals gehobene gesellschaftliche Stellung. Um noch mehr Kontakte zu knüpfen, schaltete Täter F Untervermittler in einflussreichen Positionen ein.

Bei Täter E kamen die Kontakte nur über Anzeigen zustande. Er inserierte in bekannten Zeitungen wie „Die Welt“. In der Regel erhielt er darauf 80 bis 100 Rückläufe von interessierten potentiellen Kunden.

Mit Hilfe von Telefonakquisition arbeitete Täter D. Er und seine Mitarbeiter riefen alle Personen aus dem gesamten Telefonbuch einer Region an. Kam ein kurzes Gespräch zustande, stellte sich schnell heraus, ob der Gesprächspartner Geld für eine Anlage aufbringen konnte. Sofort wurde diesem dann ein Prospekt zugesandt. Auf diese Art und Weise wurden von Region zu Region Personen in vielen Teilen Deutschlands angesprochen.

12. Kannten Sie manche Ihrer Kunden schon vorher?

Täter B und G bejahten diese Frage, Täter A und F kannten nur wenige Kunden und Täter C und E gaben an, keinen der Anleger vorher persönlich gekannt zu haben.

13. Gab es Anleger, die von sich aus, d. h. ohne von Ihnen angesprochen zu werden und ohne Ihre Anzeige gelesen zu haben, Kontakt zu Ihnen aufnahmen?

Bei Täter B, C und E kamen die meisten Kunden von sich aus auf den Täter zu. Auch unter den Anlegern von Täter A und F waren einige dabei, die den Kontakt selber initiiert hatten. Täter B gab an, er hätte noch mehr Kunden haben können, hätte er intensiver und aggressiver geworben. Dies habe jedoch nicht seiner Einstellung entsprochen.

Bei Täter D und G kam es in den seltensten Fällen vor, dass Kunden den Kontakt herstellten. Täter G sprach jedoch von Einzelfällen, bei denen er nie vermutet hätte, dass eine Person Geld zur Verfügung hatte, diese sich dann aber mit einem höheren Betrag an seiner Anlage beteiligen wollte.

13.1 Unterscheiden sich diese Anleger von den Anlegern, die zuerst von Ihnen angesprochen wurden?

Täter A, B und E glaubten dies nicht. Täter C gab an, dass diese Kunden viel unkritischer an ihn herantraten, da sie selbst schon das Ziel hatten, mit einer Anlage hohe Gewinne zu erzielen. Ähnlich argumentierte Täter F: Diese Kunden waren schon überzeugt und kamen nun, da sie etwas von ihm wollten.

13.2 Gab es Fälle, in denen Sie Anlagewillige abgelehnt haben? Wenn ja: Warum?

Hier sagten alle Befragten aus, dass es manche Kunden gab, die sie nicht bei sich aufnehmen wollten. Die Gründe hierfür waren unterschiedlich:

Täter B nannte moralische Aspekte, zum Beispiel, dass er „dem alten Mütterchen mit dem Sparstrumpf“ seine Anlage nicht verkaufen wollte. Im Zusammenhang mit solchen Aussagen betonte Täter B immer wieder, dass er sich mit seinem Urteil ungerecht behandelt fühle, da er mit ehrenwerten Motiven an die Sache herangegangen sei.

Täter E gab persönliche Gründe für Ablehnungen an, ein objektives Kriterium habe es nicht gegeben.

Für Täter A und F kamen Kunden nicht in Frage, die einen „suspekten“ Eindruck machten, das heißt bei denen nicht geklärt war, woher die Gelder stammten, ob es sich also um Schwarzgeld handelte, und ob diese Personen in kriminelle Machenschaften verwickelt waren.

Täter C wollte keinen Abschluss mit Personen machen, die ihm fachlich überlegen schienen. Diese behandelte er besonders behutsam. Er erklärte, die Kunden, die selber den Kontakt aufnahmen, vorher immer „abgeleuchtet“ zu haben.

14. Wie würden Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen die wechselseitigen Beziehungen zwischen Anleger und Vermittler beschreiben?

a. beim Erstkontakt?

Bei dieser Frage antworteten die Täter sehr differenziert. Ein allgemeines Bild lässt sich schwer darstellen.

Täter C gab an, in einer „Warming-up-Phase“ erst einmal das Verhältnis zum Kunden aufgebaut zu haben. Hier spielten Aspekte wie Eindrucks-Steuerung und Rhetorik eine entscheidende Rolle.

Täter E fiel die hohe Erwartungshaltung der Kunden von Anfang an auf. Er meinte, dass dadurch die Kritikfähigkeit und das Misstrauen der Anleger stark beeinflusst wurden. Oft hegten sie dann den Anspruch an den Berater, ihnen nun wie ein Hausarzt 24 Stunden täglich zur Verfügung stehen zu müssen.

Im Gegensatz dazu glaubte Täter F, dem Kunden erst einmal beweisen zu müssen, wie gut die Anlage sei. Er gab an, dass das Verhältnis beim Erstkontakt noch sehr kühl und sachlich war, und er sich darum bemühen musste, dem Kunden ein „gutes Gefühl“ zu geben. So konnte man erreichen, dass die Kunden eher emotional und aus dem Bauch heraus auch mit Millionenbeträgen agierten. Täter F meinte aber auch, dass der erste persönliche Termin für den kompletten weiteren Geschäftsverlauf entscheidend gewesen sei. In den ersten Sekunden habe sich entschieden, wie sich das Verhältnis zueinander gestalten wird.

Ähnlich verhielt es sich bei Täter D, der mit Hilfe von Telefonanrufen Kunden akquirierte. Auch er musste den Kunden ein „Gefühl“ vermitteln. Er versuchte zu erreichen, dass der Anleger „demütig und hörig“ wurde, so dass er als Berater über ihn frei verfügen konnte.

Bei Täter A und G war das Verhältnis sehr persönlich. Aufgrund ihres hohen Bekanntheitsgrades hatten sie einen „Vertrauensvorschuss“, und vielen Anlegern ging es darum, sich in den entsprechenden Kreisen neben ihnen zu präsentieren.

Als „persönlich“ und „kameradschaftlich“ bezeichnete auch Täter B sein Verhältnis zu den Kunden. Er kannte alle Anleger schon vorher und musste somit nicht erst ein persönliches Verhältnis aufbauen.

b. in der Zeit bis zur Entscheidung des „Kunden“ für eine Anlage?

Bei Täter A, B und G intensivierte sich das Verhältnis weiterhin. Oft mussten die Täter jedoch gar nicht viel dazu beitragen. Die Beziehung entwickelte sich von alleine in eine positive Richtung, da die Anleger eine hohe Erwartungshaltung an ihren Berater hatten und, nachdem die erste Barriere überwunden war, unkritisch alles aufsogen.

Auch die Gespräche bei Täter D liefen ähnlich weiter, wie es beim Erstkontakt begonnen hatte. Er versuchte, den Kunden zu vermitteln, dass sie froh sein könnten, an dieser Sache teilhaben zu dürfen.

Täter E betonte, seinen Anlegern nie hinterhertelefoniert zu haben. Er verlangte von ihnen ihren „Businessplan“ in den nächsten zwei Wochen. Meist riefen die Kunden aber schon am nächsten Tag wieder an.

Täter C und F betonten, dass es das Wichtigste gewesen sei, das Geschäft schnell abzuschließen. Täter C gab sogar an, dass 80 % aller Kunden absprangen, die nicht sofort zu einem Abschluss kamen, sondern „eine Nacht darüber schlafen“ wollten. Auch bei Täter F musste die Entscheidung sofort fallen. Er vermittelte dem Kunden das Gefühl, „wenn Sie es jetzt nicht machen, verpassen Sie Ihren Vorteil“.

c. unmittelbar bei der Entscheidung eines Anlegers, in das Geschäft einzusteigen?

Die Beschreibung des Verhältnisses zum Anleger änderte sich auch bei dieser Frage nicht entscheidend. Die meisten Befragten gaben an, dass sich die Situation positiv weiterentwickelte. Die Kunden wollten das Geschäft oft unbedingt abschließen und hatten volles Vertrauen in den Täter. Oft brachten sie das Geld sofort in bar und verzichteten sogar auf eine Quittung.

Täter F dagegen gab an, dass der Kontakt nun immer unpersönlicher wurde. Bei ihm stand die Beziehung zwischen Berater und Anleger eher im Hintergrund.

d. im weiteren Verlauf der Kontakte?

Täter A, B und G gaben an, dass das Verhältnis weiterhin sehr gut und vertrauensvoll war. Die Anzahl der Kontakte war zwar zum Teil geringer, es bestand jedoch kein Argwohn oder Ärger.

Bei Täter E war der Kontakt weiterhin von Kundenseite her sehr intensiv, was dem Täter selber unverständlich war, da die Kunden ja merkten, dass der versprochene Erfolg mit den Bankgarantien nicht eintrat.

Täter C, D und F betreuten ihre Kunden weiterhin, das Verhältnis war jedoch weder intensiv noch persönlich.

Insgesamt gaben also alle Täter an, nach dem Geschäftsabschluss, wenn auch in unterschiedlicher Weise, Kontakt mit den Opfern gehabt zu haben.

15. Wie oft mussten Sie durchschnittlich mit einem Anleger sprechen, um ihn von einer Anlage zu überzeugen?

Bei den Tätern A, C und G gab es in der Regel nur einen Kontakt. Auch bei Täter E waren es höchstens zwei, bei Täter D höchstens drei Gespräche. Nur Täter F gab an, dass es meist etwa fünf Treffen oder Telefonate gab.

Sehr unterschiedlich war die Anzahl der Gespräche bei Täter B. Manche Kunden hatten schon exakte Vorstellungen, auch über einzelne Produkte. Bei diesen Anlegern gab es oft nur ein Gespräch. Bei anderen waren es mehrere Termine.

16. Verwendeten Sie neben dem persönlichen Gespräch noch andere Argumentationshilfen (Broschüren etc.)?

Täter A, B, C, D und F bejahten diese Frage. Täter F sagte, dass zusätzliche Argumentationshilfen sehr wichtig gewesen seien, da der Kunde großen Wert darauf legte. Er stellte fest, dass der Erfolg mit der Qualität der Broschüren stieg.

Täter B legte dem Anleger ein „Exposé“ vor, in dem Beispielrechnungen zu dem jeweiligen Produkt enthalten waren. Er betonte, dass hier auch immer

schriftlich auf das Risiko der Anlage hingewiesen wurde. Täter A hatte ein komplettes Programm, welches er mit Hilfe von Broschüren vorstellte. Auch zum Zeitpunkt der Befragung erklärte er sich noch überzeugt davon.

Nur zwei Befragte, Täter E und G, verwendeten keine weiteren Argumentationshilfen.

17. Was war wirkungsvoller, Broschüren oder das persönliche Gespräch?

Alle Täter hielten das Gespräch für am wichtigsten. Dennoch meinte Täter C, „ein persönlicher Stempel wie eine Broschüre macht sich immer gut“.

18. Mit welchen Mitteln konnten Sie Anleger noch überzeugen?

Täter A, B und G glaubten, dass die Kunden von ihrer gesellschaftlichen Stellung beeindruckt waren. In ihrer Umgebung waren sie bekannt und angesehen. Der Kunde fühle sich gut aufgehoben bei Leuten, die „es geschafft haben“. Somit glaubte der Anleger, dass dies ein vertrauenswürdiger Mensch sei. Hierzu trugen auch Statussymbole bei. Mit Hilfe der Firma und der schönen Büroräume konnten Täter C und F bei den Anlegern Eindruck machen.

Die anderen Täter machten keine weiteren Angaben.

19. War Steuerunschädlichkeit der Anlage ein Thema?

Keine Rolle spielte dieses Argument bei Täter A und E.

Bei allen anderen war Steuerunschädlichkeit eine zusätzliche Argumentationshilfe. Täter C sprach an, dass viele Kunden Schwarzgelder bei ihm anlegten, die so nirgendwo mehr steuerwirksam auftauchten.

20. Brachten die Anleger Ihnen Misstrauen entgegen?

Alle Opfer brachten ihren Anlageberatern zunächst Misstrauen entgegen. Manche Täter sprachen von einem „natürlichen Misstrauen“, das bei Geldgeschäften normal sei. Nur die Anleger bei Täter A und G seien nicht misstrauisch gewesen. G glaubte, es habe an seinen „treuen Augen“ gelegen, dass ihm die Anleger sofort vertrauten.

Wenn ja: 1. Wie versuchten Sie, den Kunden gegenüber die Risiken der Anlage herunterzuspielen?

2. Mit welchen Argumenten gaben Sie den Kunden das Gefühl, bei Ihnen sicher aufgehoben zu sein?

Täter B erklärte, die Risiken gar nicht abgeschwächt zu haben, da er immer aufrichtig gewesen sei. Vertrauen fassten die Opfer zu ihm, da er in seinem Ort als zuverlässig bekannt war.

Täter D sprach seine Kunden direkt auf ihr Misstrauen an, zum Beispiel mit der Bemerkung: „Sie sind doch ein misstrauischer Hund!“, was dazu führte,

dass gemeinsam darüber gesprochen werden konnte, warum der Täter vertrauenswürdig sei.

Täter C und F legten den Anlegern weitere Unterlagen vor, zum Beispiel Bankgarantien, die dann auch die guten Bankkontakte des Beraters belegen sollten. Täter C betonte zusätzlich, dass gewisse Verkäufertalente notwendig gewesen seien, um mit einem sicheren Auftreten den Kunden „weich zu bekommen“.

Täter E ließ die Kunden vom Geschäft abspringen, wenn sie kein Vertrauen zu ihm fassen konnten. Im Übrigen, glaubt er, hätten die Kunden Sicherheit aus seiner Selbstsicherheit gezogen.

21. Glauben Sie, dass sich die Argumentationsweisen und Überzeugungsmethoden der Anlageberater auf dem grauen Kapitalmarkt in den letzten fünf bis zehn Jahren geändert haben?

Wenn ja: Inwiefern?

Täter D und E glaubten dies nicht, beziehungsweise konnten hierüber keine Meinung abgeben.

Alle anderen waren der Meinung, dass sich in den letzten Jahren einiges geändert habe. Die Täter gingen nun sehr viel aggressiver in ihrer Werbung vor (Broschüren und Anrufe) und seien raffinierter und professioneller geworden. So hätten sich zum Beispiel die Produkte geändert, so dass sie oft für den Kunden nicht mehr durchschaubar seien. Auch sei der Markt extremer geworden. So verkürze sich die Laufzeit immer mehr bei einem gleichzeitigen Anstieg der Renditen. Oft handle es sich bei der Laufzeit nur noch um wenige Tage.

22. War „Kapitalanlagebetrug“ ein Thema, wurde es von Ihnen als Argumentationsmittel eingesetzt?

Diese Frage verneinten Täter A, E und G.

Täter B hielt bei einer Informationsveranstaltung sogar einen Vortrag über dieses Thema, seinen Angaben zufolge jedoch nicht, um jemanden damit zu täuschen, sondern weil er andere Personen, so sagte er, vor Betrügern bewahren wollte.

Täter C und F sprachen das Thema offen an und zerlegten alle Argumente scheinbar vor den Augen der Anleger, so dass danach alles Misstrauen zerstreut war.

Täter D sprach nur auf Wunsch des Kunden über Kapitalanlagebetrug, wenn dieser besonders vorsichtig und ängstlich war. Dann setzte er dieses Thema bewusst als Argument ein.

C) Fragen zur Motivthematik

23. Warum interessierten sich die Anleger für das Geschäft? Was können Sie alles für Gründe nennen?

Täter B unterschied seine Kunden in solche, die ihr Geld langfristig und sicher anlegen wollten und die anderen, die „auch mal was Interessantes haben und ein bisschen mitfiebern“ wollten.

Täter A und G nannten die Rendite als Hauptgrund für die Anlagebereitschaft der Kunden. Einige Täter sprachen von der „reinen Geldgier“ der Anleger. So berichtete Täter A, dass ein Kunde 60.000 DM in einer Tüte bei ihm in den Briefkasten geworfen habe, ein anderer überreichte ihm eine Pommestüte von McDonald's voller Geld.

Als weitere Gründe nannte Täter D Neid und Missgunst, also die Angst, andere könnten große Gewinne erzielen und selber gehe man leer aus.

Zusätzlich zu den bisher genannten Gründen vermuteten manche Täter, dass die Anleger von den Banken enttäuscht gewesen seien und als Reaktion darauf nach neuen Möglichkeiten gesucht hätten, um ihr Geld anzulegen.

24. Welche Motive bewegten Ihre Anleger dazu, sich endgültig für das Geschäft zu entscheiden? Konnten Sie erkennen, was die Anleger mit ihrem zu erwartenden Gewinn machen wollten?

Bis auf Täter D und G meinten alle Befragten, die Anleger wollten einen höheren Lebensstandard erreichen, sich einige angenehme Dinge anschaffen, oder sich kleine Wünsche erfüllen.

Täter A glaubte, dass es sich zuerst um übliche Anschaffungswünsche im Konsumbereich handelte, dass es später jedoch nur noch darum ging, mehr und mehr Geld zu bekommen. Täter B gab an, dass sich die Anleger ein schöneres Leben leisten oder für ihre Kinder sparen wollten.

Einige nannten die Hoffnung der Opfer, sich langersehnte Wünsche erfüllen zu können. Diese Opfer hatten also gewisse Visionen, was sie mit dem zusätzlichen Geld alles erreichen könnten. So gab es zum Beispiel Anleger, die sich in ihrem Beruf selbständig machen wollten.

Täter D und G erklärten, für ihr Geschäft habe es keine Rolle gespielt, herauszufinden, was die Anleger mit dem Gewinn anfangen wollten und deshalb auch nicht danach gefragt hätten.

25. Spielte das Argument steuerlicher Abschreibungsmöglichkeiten im Falle von Verlustzuweisungen eine Rolle?

Nur Täter B glaubte, dass dieses Argument für die Kunden eine sehr große Rolle spielte. Alle anderen erklärten, darüber mit ihren Anlegern nicht gesprochen zu haben.

Täter C und F nutzten das Argument jedoch bei Immobiliengeschäften.

26. Woran lag es, dass jemand sich für einen Geschäftsabschluss entschied?

- a. Person,
- b. Umstände oder
- c. beides?

Wenn a: Welche Persönlichkeitsmerkmale würden Sie nennen?

Wenn b: Welche Umstände würden Sie nennen?

Wenn c: Wie ergänzen sich Umstände und Persönlichkeitsmerkmale?

Bei Täter A, D, E und G ging es nur um den Gewinn, der zu erzielen war. Es wurde auch hier wieder betont, wie raffgierig manche Kunden gewesen seien. Somit war Geldgier die meistgenannte Eigenschaft, die in einer Person angelegt war. Außerdem hätten einige Angst gehabt, etwas zu verpassen.

Täter G glaubte zusätzlich, dass es an seiner eigenen Person lag, dass er die Anleger überzeugen konnte.

Täter B erklärte, dass dies von der jeweiligen Lebenssituation des Anlegers abhing, das heißt ob er jung und unverheiratet war oder ob er sich um seine Altersvorsorge kümmern wollte. Insgesamt glaubte er, dass beides, Person und Umstände, eine Rolle spielten. Dies gab auch Täter C an. Als einen Grund, der in der Person liege, vermutete er die Profilierungssucht des Anlegers.

Als Hauptgrund für einen Geschäftsabschluss, der an den Umständen lag, wurde ganz einfach die Tatsache genannt, ob überhaupt Geld für eine Anlage zur Verfügung stand.

27. War es für den Geschäftsverlauf wichtig, die Beweggründe der Anleger zu kennen?

Die meisten der Befragten glaubten nicht, dass dies wichtig gewesen sei. Täter E erklärte jedoch, es sei gut gewesen, dem Kunden das Gefühl zu geben, sich für seine Beweggründe zu interessieren. Täter B und C hielten es für sehr wichtig, die Beweggründe der Anleger zu erkennen, wobei Täter B hier zwischen den einzelnen Produkten unterschied. Täter C versuchte, die Ziele und Wünsche der Anleger zu erfassen, um auch zu erfahren, ob der Wunsch nach weiteren Anlagen bestand. Täter F hielt es nur zum Teil für interessant, Kundenmotive näher zu betrachten.

28. In welcher Phase des Geschäftsverlaufes war es besonders wichtig, auf die Motive der Anleger einzugehen?

Sowohl Täter B als auch Täter C erklärten, dass dies von Anfang an wichtig gewesen sei. Täter C glaubte, dass es zu einem guten Verkäufer gehöre, in der „Warming-up-Phase“ Kundenwünsche zu erfassen. Ein weiterer wichtiger Moment habe kurz vor der Entscheidung des Kunden für oder gegen die Anlage gelegen. Täter B hielt die Erfassung der Motive von Beginn an deswegen

für wichtig, da er nur so ein Produkt habe finden können, das auf den Kunden „zugeschnitten“ war.

29. Auf welche Weise versuchten Sie, sich ein Bild von einem Kunden und seinen Beweggründen zu machen?

Täter F berichtete, sich über seine Vermittler im Vorfeld Informationen über den Kunden eingeholt zu haben. Auch Täter C versuchte, an Vorinformationen über den potentiellen Kunden zu kommen. Es interessierten ihn besonders der Beruf, der Lebenslauf und der Familienstand. Wie schon erwähnt, kannte Täter B viele seiner Kunden und hatte somit viele Informationen über sie. Ansonsten versuchte er, sich über das Gespräch ein Bild vom Kunden zu machen.

30. Inwieweit war es überhaupt möglich, die Motive der Anleger zu erfassen?

Hier erklärten alle Befragten, die sich zu dieser Frage äußerten, dass es möglich war, die Motive herauszufinden. Täter B lehnte Kunden ab, bei denen er das Gefühl hatte, dass sie sich in den Angaben ihrer Motive selber widersprachen. Täter C stellte fest, dass die Kunden äußerst gesprächsbereit waren, und es so sehr einfach war, ihnen alle gewünschten Informationen zu entlocken. Täter F erklärte, dass es eigentlich sowieso nur um die Renditen ging und sich somit die Kunden kaum unterschieden.

31. Welchen Sinn sehen Sie in einer wissenschaftlichen Analyse von Anlegermotiven?

Die meisten der Befragten glaubten, dass es nützlich sei, auf diesem Gebiet wissenschaftliche Forschung zu betreiben. Bei den Antworten auf diese Frage ist allerdings zu bedenken, dass vermutlich einige Täter im Sinne der sozialen Erwünschtheit, also so, wie sie glaubten, dass die Interviewer es gerne hören möchten, antworteten.

Täter E erachtete eine solche Analyse für sehr sinnvoll, da er glaubte, dass so bessere Anlageprodukte entwickelt werden könnten. Diese Informationen seien schließlich von großer Bedeutung für die Banken. Nur so könnten Banken Dienstleistungen bieten, die am Kunden orientiert seien. Probleme sah er darin, dass die Ergebnisse der Studie auch von Betrügern genutzt werden könnten. Täter F gab an, dass es am besten sei, solches Wissen an Verbraucherschutzzentralen etc. weiterzugeben. Täter B und C hielten die Forschung im Blick auf eine mögliche Gesetzesänderung für interessant.

Täter A und D hielten wenig von einer solchen Analyse. Täter D glaubte nicht, dass es einer Wissenschaft bedürfe, um die „niederen Instinkte der Menschheit“ zu erfassen. Er ging davon aus, dass Menschen „sehr einfach gestrickt sind“.

32. Halten Sie es für aussichtsreich, dass wir bei der Motivforschung wahre Antworten von Anlegern bekommen?

Täter A, D und F gingen davon aus, dass sich die Befragten ehrlich zu dem Thema äußern würden. Täter F zum Beispiel vermutete, dass die Anleger nun das Gefühl hätten, nichts mehr verlieren zu können,

Täter C glaubte nicht, dass befragte Opfer zugeben würden, dass sie geldgierig seien. Auch Täter B, E und G glaubten nicht, dass Anleger bei der Motivforschung wahre Antworten geben würden. Täter G sah den Grund darin, dass die Opfer es nicht wahrhaben wollen, selbst Fehler gemacht zu haben.

33. Halten Sie es für aussichtsreich, dass wir bei der Motivforschung wahre Antworten von Anlageberatern des grauen Kapitalmarkts bekommen?

Alle Befragten versicherten uns, dass wir von den „Beratern“ wahre Aussagen bekommen würden. Auch die Begründungen für diese Einschätzung ähnelten sich.

Personen, die „damit abgeschlossen haben“ und ein Geständnis abgelegt haben, hätten keinen Grund, „hinter den Berg zu halten“. Es gebe nun nichts mehr, was zu verbergen sei, es sei denn, man versuche, sich selber etwas vorzumachen (Täter D).

Täter F gab an, mit seinem Sozialarbeiter darüber gesprochen zu haben, dass es sinnvoll sei, an der Befragung teilzunehmen.

Täter E glaubte zwar auch nicht, dass die befragten Anlageberater bewusst die Unwahrheit sagen würden, befürchtete aber, dass die Aussagen durch die einzelnen Blickwinkel sehr stark gefiltert sein würden.

Die wahrheitsgemäße Beantwortung dieser Frage ist zumindest fraglich, da hier schließlich die Täter selbst eine Aussage über ihre Glaubwürdigkeit abgeben sollten. Auch wenn den Befragten versichert wurde, dass ihre Aussagen vertraulich behandelt werden, muss davon ausgegangen werden, dass sie trotzdem im Sinne ihrer eigenen Interessenlagen antworteten.

34. Würden Sie sagen, dass Ihre persönlichen Motive denen der Anleger gleichen, oder unterscheiden sie sich von den Anlegermotiven?

Bei dieser Frage waren sich alle Täter darüber einig, dass es nur um eine Sache gegangen sei, nämlich um Geld. Es habe hierbei keine Rolle gespielt, ob es sich um die Beraterseite (mit betrügerischen Absichten) oder den „kleinen Mann“ gehandelt habe. Das gemeinsame Ziel war es, in möglichst kurzer Zeit möglichst viel Geld zu machen. Auf der Beraterseite kam laut Täter D noch die kriminelle Energie hinzu. Täter G beschrieb die Sehnsucht der Kunden, es dem Beispiel „gestern noch Briefträger, jetzt Multimillionär“ gleichzutun.

Täter B gab in diesem Zusammenhang an, dass man nur dann ein gemeinsames Ziel anstreben könne, wenn man sich ganz mit der Zielgruppe identifiziere.

D) Soziologische Fragen über die Opfer

35. Unterscheiden sich Männer und Frauen hinsichtlich ihres Anlegerverhaltens? Inwiefern?

Dass Frauen sehr viel vorsichtiger und reflektierter agierten, will Täter D festgestellt haben. Sie machten weniger „aus dem Bauch heraus“. Dies stellte auch Täter G fest, der Frauen im Grunde jedoch für genauso gierig hielt wie Männer. Frauen spürten, dass „etwas nicht passt“, erklärte Täter C. Sie seien sehr sensitiv und intuitiv und damit auch vorsichtiger. Täter F empfand es als einfacher, einer Frau statt einem Mann eine Anlage zu verkaufen. Täter A und Täter B konnten sich zu dieser Frage nicht äußern, da ihre Kunden fast ausschließlich Männer waren. Auch bei Täter E war die Anzahl der Kundinnen zu vernachlässigen. Er glaubt jedoch, Frauen seien pragmatischer und nähmen mehr Rücksicht auf ihre finanziellen Möglichkeiten.

36. Welche Bedeutung kam Ihrer Meinung nach folgenden Personengruppen zu?

a. der Familie des Anlegers?

Täter B, C, E, F und G gaben an, dass der Einfluss der Familie auf den Geschäftsverlauf sehr wichtig gewesen sei. Täter F erlebte es oft, dass die Ehefrau eines Kunden es sich nochmals überlegen wollte. Letztendlich habe sich jedoch immer der Mann durchgesetzt.

Nur Täter A und D hielten die Familie eines Anlegers für vernachlässigbar. Täter D erklärte, ihm seien solche Dinge viel zu persönlich gewesen. Er habe ein „perfektes Schauspiel als gestresster Börsenmakler“ geboten und somit kein Interesse an privaten Informationen gehabt.

b. Freunden und Bekannten des Anlegers?

Täter A, E und G glaubten nicht, dass Freunde eine Rolle spielten. Täter A sah einen Grund darin, dass Geld heutzutage eines der größten Tabuthemen sei, über das nicht gesprochen werde: „Über Geld spricht man nicht, Geld hat man.“

Auch bei Täter B und C war die Meinung von Freunden für die Kunden nur selten von Bedeutung. Täter C glaubte, dass Geldangelegenheiten eher in der Familie als mit Freunden besprochen würden. Er versuchte zusätzlich, seine Kunden zu „immunisieren“, das heißt er sorgte dafür, dass nicht zu viel mit Fremden über Zweifel gesprochen wurde. Dies „gehörte zu seinem Verkäuferjob“.

Täter F berichtete von Fällen, bei denen ein Freund dem Kunden abraten wollte. Es kam dann sogar vor, dass er bei dem Freund anrief, um auch diesen zu

überzeugen. Er glaubte, dass die Kunden aus Unsicherheit mit anderen Personen über die Anlage sprechen wollten.

Täter D hatte auch hierüber nicht mit seinen Anlegern gesprochen.

c. Arbeitskollegen und Nachbarn des Anlegers?

Hier gingen die Einschätzungen in dieselbe Richtung wie bei b. Die Angaben über Nachbarn und Kollegen unterschieden sich nicht wesentlich von den Aussagen über Freunde.

d. sonstigen Personen?

Der Berater der Hausbank spielte in manchen Fällen bei Täter B und F eine Rolle. Täter B erklärte jedoch, dass gerade der Unmut über diesen den Kunden zur Anlage bei ihm getrieben habe.

Ansonsten wurden bei dieser Frage keine weiteren Personen genannt.

37. Unterscheiden sich Anleger hinsichtlich ihres Familienstandes?

Über diesen Punkt gab es widersprüchliche Aussagen. Während Täter B, C und F angaben, dass Kunden mit Familie eher vorsichtig waren, schätzte Täter G Verheiratete als großzügiger ein.

Täter E konnte keine Angaben machen, da er hierüber keine Informationen hatte, hielt die Frage aber für sehr interessant. Im Gegensatz dazu interessierte Täter A und D dieses Thema überhaupt nicht.

38. Gibt es Ihrer Meinung nach Unterschiede in den Beweggründen hinsichtlich des sozialen Status der Anleger?

Täter F unterschied die Anleger mit verschiedenem sozialen Status in ihrer Risikobereitschaft. Für am risikofreudigsten hielt er Personen mit gehobenem sozialen Status, zum Beispiel Geschäftsleute. Auch Täter B, C und G konnten hier Differenzen feststellen. Besonders vorsichtig seien laut Täter B Kunden aus der Arbeiterschicht.

Täter A und E glaubten nicht, dass sich die Kunden hinsichtlich ihres sozialen Status unterschieden.

Täter D wollte sich zu dieser Frage nicht äußern.

39. Wie würden Sie die Bildungsschicht Ihrer Anleger einschätzen?

Täter B, C, E und F berichteten, „alles dabei gehabt“ zu haben. Täter B berichtete von Schwierigkeiten mit den „einfach strukturierten Leuten“, die sich eher schwer von dem abbringen ließen, was sie sich in den Kopf gesetzt hatten.

Täter A, D und G konnten keine Aussagen zur Bildungsschicht ihrer Kunden machen.

40. Wie hoch schätzen Sie das durchschnittliche monatliche Einkommen Ihrer Anleger?

Allen Befragten fiel es schwer, eine Zahl zu nennen, da die Kundengruppen zu heterogen waren. „Ab 5.000 DM aufwärts“ gab Täter E als Richtlinie an.

Täter F berichtete, Kunden mit unterschiedlichstem Einkommen gehabt zu haben, auch Arbeiter, die zum Beispiel über eine Erbschaft zu Vermögen gekommen waren. Viele Anleger aus Arbeiterfamilien hatte auch Täter B. Bei Täter A waren häufig Besserverdienende dabei. Täter C, D und G machten keine Angaben.

41. Welche Berufe übten Ihre Anleger aus?

Täter G und F berichteten, dass sie vor allem Selbständige als Kunden hatten. Auch bei Täter A handelte es sich oft um Anleger mit einem eigenen Betrieb oder Personen aus anderen angesehenen Berufsgruppen. Auch Täter F hatte es meist mit Personen in gehobenen Positionen zu tun.

Bei Täter E waren Berufe aus der Baubranche stark vertreten. Viele Arbeiter waren unter den Anlegern von Täter B. Alles vertreten war bei Täter C, so dass er keine speziellen Berufe nennen konnte. Unter seinen Kunden waren jedoch auffallend viele Akademiker.

Alle Befragten gaben zu verstehen, dass es sich nur um Durchschnittsangaben handle, da es von ihrer Seite aus keine Einschränkungen bezüglich der Kundengruppe gegeben habe. Letztlich seien alle Berufsgruppen unter den Kunden gewesen.

42. Welchen Einfluss hatten Bildung, Beruf und Einkommen auf die Beweggründe der Anleger, Ihre Dienste in Anspruch zu nehmen?

Täter E stellte fest, dass die Menschen umso skeptischer waren, je weniger Bildung sie hatten. Bei gebildeteren Anlegern habe der Bekanntenkreis bei der Entscheidung geholfen. „Ein Akademiker in akademischen Kreisen, da heißt es, ja ich kenne auch einen, der einen kennt, bei dem es geklappt hat.“

Auch Täter F erkannte einen Zusammenhang: Denjenigen Personen, die durch Beruf und Einkommen gut versorgt waren, sei es nur um die Rendite an sich gegangen, es habe keine konkreten Pläne bezüglich Altersvorsorge oder ähnlichem gegeben.

Täter G meinte, dass der Beruf insofern eine Rolle spielte, als viele Kunden die Gewinne dazu verwenden wollten, sich selbständig zu machen.

„Je mehr Geld man hat, um so gieriger wird man“ war das Credo von Täter A. Somit seien Besserverdienende aus gehobenen Positionen noch risikofreudiger und interessierter am schnellen Geld gewesen.

Täter D glaubte nicht an einen Einfluss dieser Faktoren. Täter B und C konnten oder wollten diese Frage nicht beantworten.

43. Können Sie ungefähr einschätzen, welche Summen bei Ihnen im konkreten Fall investiert wurden?

Unter 50.000 DM verkaufte Täter A keine Anlagen. Nach oben war bei ihm alles möglich. 10.000 DM war der Mindesteinsatz bei Täter B. Die höchste Summe lag bei 400.000 DM. Auch bei Täter C handelte es sich um einen Mindestbetrag von 10.000 DM. Täter D stellte lapidar fest: „Zehn Kunden waren eine Million Dollar“. Täter E verkaufte die gefälschten Bankgarantien für 150.000 DM. Täter F handelte mit Einsätzen von 100.000 DM aufwärts. Er berichtete auch von Kunden mit Einlagen bis zu 1,8 Millionen DM.

Zwischen 20.000 DM und 150.000 DM bewegten sich die Anlagesummen bei Täter G mit durchschnittlich 50.000 DM pro Anleger.

44. Welcher Altersgruppe gehörten Ihre Anleger an?

Bei Täter A handelte es sich zum Teil um sehr junge Leute (ab Mitte 20), die meisten jedoch waren über 35 Jahre.

Zwischen 30 und 50 Jahren lag der Durchschnitt bei Täter B und E. Auch bei Täter C waren nur wenige Opfer unter 30 Jahren dabei.

Bei Täter D waren alle Altersgruppen vertreten, ähnlich wie bei Täter F und G, wobei die Opfer nicht über 60 Jahre alt waren.

45. Hat das Alter Einfluss auf die Motive?

Täter A hatte das Gefühl, dass die Risikobereitschaft bei jüngeren Menschen höher sei. Sie lebten nach dem Prinzip „hop oder top“. Täter E ging davon aus, dass es Menschen zwischen 30 und 50 Jahren sind, die unsere Wirtschaft bewegen. Keinen Einfluss habe das Alter, glaubten Täter D und F. Täter B, C und G hatten sich darüber keine Gedanken gemacht.

46. Wie sieht es mit wirtschaftlichen Kenntnissen von Anlegern aus?

Bei der Arbeiterschaft, stellte Täter B fest, waren diese nur rudimentär vorhanden, während für einen akademisch gebildeten Menschen die Zusammenhänge auf jeden Fall nachvollziehbar waren.

Täter C konnte seinen Kunden wenig spezielle kaufmännische Kenntnisse attestieren. Seine Kunden unterschieden sich bezüglich ihres allgemeinen wirtschaftlichen Wissens sehr stark voneinander.

Täter G schätzte das Wissen seiner Anleger eher hoch ein. „Total Dumme“ seien nicht dabei gewesen, „keine, die aus dem Wald rausgekommen sind; die lesen jeden Tag Zeitung“. Von einer „guten Mischung“ sprach Täter F.

Täter A und E stuften die wirtschaftlichen Kenntnisse ihrer Kunden generell schlecht ein. Täter A glaubte, die Anleger habe dieses Thema gar nicht interessiert, sondern nur die Frage, wie schnell an Geld zu kommen sei.

Täter D beantwortete diese Frage nicht.

47. Hat sich das durchschnittliche Alter der Anleger und die Höhe des eingesetzten Kapitals in den letzten fünf bis zehn Jahren geändert?

Täter E und G glaubten dies nicht. Täter A und F gaben an, dass die Anleger immer jünger werden. Täter B, C und D meinten, dass die Anleger immer mehr Geld zur Verfügung hätten. Einen Grund hierfür sah Täter C in der Grenzöffnung. Dennoch glaubte er, dass sich am durchschnittlichen Alter wenig verändert habe, da erst ab einem gewissen Alter Geld zur Verfügung stehe.

Keine Angabe machte Täter G.

48. Glauben Sie, dass es in den letzten fünf bis zehn Jahren Veränderungen hinsichtlich der Herkunft des Geldes, das die Anleger bei Ihnen investierten, gab?

Täter A, C und G glaubten, dass es keine Veränderungen gab. Täter C erklärte, das Geld komme daher, wo es schon immer hergekommen sei, nämlich aus Ersparnissen und aus Schwarzgeldern.

Täter B und F stellten fest, dass in den letzten Jahren deutlich mehr Geld aus Erbschaften stammte. Täter F glaubte, dass viele junge Menschen dadurch Gelder zur Verfügung hätten und nicht wüssten, wie sie damit umgehen sollten. Eine weitere Quelle sah auch Täter B in Schwarzgeldern, wobei er erklärte, dass sich hier die Kunden nicht gerne „hineinschauen“ ließen und dass dies zu respektieren gewesen sei.

Täter D und E machten keine Angaben.

49. Glauben Sie, dass sich in diesem Zeitraum die Einstellung der Anleger zu ihrem Geld geändert hat?

Täter B meinte, dass Geld, das man „im Schweiß seines Angesichts“ verdient habe, anders verwaltet werde. Somit werde nur in der „Erbengeneration“ anders mit Geld umgegangen.

Täter C glaubte, dass Materielles nicht mehr so wichtig sei. Menschen hätten eine nicht mehr so starke Bindung zu Geld und lebten eher nach dem Motto: „Wie gewonnen, so zerronnen“. Auch hätte der „Sparstrumpf“ ausgedient.

Täter A, D und G stellten fest, dass es durch die Informationsflut der Medien und den Börsenboom zu Einstellungsänderungen gekommen sei. Es gehe nun um das „schnelle Geld“, und die Anleger seien deshalb risikobereiter geworden. Täter D machte hierfür auch die Werbung verantwortlich. Täter G beschrieb, dass Geld und Image in der heutigen Zeit von großer Bedeutung

seien. „Wenn die Nachbarn in den Urlaub fahren, müssen wir auch in den Urlaub fahren. Wir wollten zwar nur in den Schwarzwald, aber die Blöße können wir uns nicht geben.“

Täter E glaubte nicht, dass es Veränderungen in den Einstellungen gegeben hat. Täter F äußerte sich nicht zu dieser Frage.

E) Fragen zu Kontakten der Täter

50. Wie sind Sie straffällig geworden? Wie kam es dazu, dass Sie mit Geschäften auf dem grauen Kapitalmarkt in Berührung kamen?

Für Täter A handelte es sich bis zu seiner Verhaftung nicht um Straftaten, da er kein Unrechtsbewusstsein gehabt habe. Er wehrte sich, diese Frage so zu beantworten.

Auch Täter B war es wichtig, seine Unwissenheit zu beteuern. Er sei an die falschen Personen gekommen, denen er vertraut habe.

Im Gegensatz hierzu gab Täter C zu, schon als Kind auf die schiefe Bahn geraten zu sein und auch schon vor seiner Karriere als Kapitalanlageberater im Gefängnis gewesen zu sein.

Täter D berichtete, ganz unten angefangen zu haben und zunächst „Broschürenmann“ gewesen zu sein. Er habe sich dann systematisch hochgearbeitet. Hinzu kam eine schwere Drogenabhängigkeit, die sein Leben stark beeinflusste.

Täter E erzählte, selber kein Geld gehabt zu haben und über einen Kollegen in die Sache „reingerutscht“ zu sein. Nach einer Zeitungsannonce kamen die ersten Kunden. Er handelte nach dem Prinzip „Augen zu und durch“.

Täter F hatte einen Freund in der Immobilienbranche, mit dem er zusammen arbeitete. Über diesen Freund lernte er seinen späteren Chef kennen. Von Anfang an war er begeistert von der Sache und handelte nach seinen eigenen Angaben unbedarft. Er habe erst von der Illegalität der Sache erfahren, als die „Kripo vor der Tür stand“.

Täter G berichtete, dass sich die Dinge von alleine entwickelt hätten. Er bekam den Einstieg über die Firma, bei der er zu diesem Zeitpunkt tätig war.

51. Gab es Kontakte zu anderen Personen, die bereits betrügerische Anlagegeschäfte getätigt haben?

Wenn ja:

1. Beeinflussten Sie diese Kontakte, ebenfalls in dieses Geschäft einzusteigen?
2. Handelte es sich dabei um eine Einzelperson oder um eine organisierte Gruppe?

Täter B erklärte, von den betrügerischen Tätigkeiten seiner Kontaktpersonen erst im Nachhinein erfahren zu haben. Täter C glaubte, betrügerische Kontakte gebe es in dieser Branche immer. Er habe jedoch nicht absichtlich Verbindung aufgenommen. Auch die übrigen Befragten gaben zu, diese Kontakte gehabt zu haben, jedoch nicht immer in dem Bewusstsein, mit Kriminellen zu tun zu haben. Angeblich merkten sie häufig nicht, in was sie mit hineingezogen wurden. Für Täter G waren diese Personen im Hintergrund Negativbeispiele, er wollte sich von ihnen distanzieren. Täter B, C, E und F glaubten, dass es sich bei ihren Kontaktpersonen zum Teil auch um organisierte Gruppen handelte.

Täter A gab an, keine solchen Kontakte gehabt zu haben.

52. Hatten Sie Kontakte zu Personen im Ausland, die ebenfalls mit betrügerischen Anlagegeschäften operierten?

Wenn ja:

- 1. In welchen Ländern bestanden solche Kontakte?**
- 2. Welcher Art waren diese Kontakte?**

Bis auf Täter E und F erklärten alle Befragten, Kontakte ins Ausland gehabt zu haben. Bei Täter A handelte es sich um Liechtenstein und die Schweiz, bei Täter B um die Schweiz und Südafrika. Südafrika war jedoch nur das „Pseudo-Anlageland“. Täter C hatte auf der ganzen Welt (Schweiz, Südamerika, Indien) Kontakt zu Personen, die dort Anlagen tätigten. Täter D hatte Abkommen mit Firmen im europäischen Ausland, wie Schweden, Italien, Holland, Dänemark, Österreich und der Schweiz. Diese Firmen ließen ihn ihre Kunden „durchloaden“, gaben ihm also die Namen und Adressen potentieller Anleger. Bei einem Abschluss erhielten sie von D 15% der Investitionssumme. Auch Täter G hatte viele Auslandsverbindungen, vor allem in die Schweiz, nach England und nach Luxemburg.

53. Haben Sie auch versucht, Anleger im Ausland zu gewinnen?

Wenn ja:

- 1. In welchen Ländern geschah dies?**
- 2. Was versprochen Sie sich davon, Ihre Anlagegeschäfte auch im Ausland anzubieten?**

Täter A, B, C und F verneinten die Frage. Täter D hatte Kunden in der Schweiz, in Österreich und in Südafrika. Er verlagerte seine Geschäfte ins Ausland, da in Deutschland schon alles „abtelefoniert“ war. Er hatte, wie bereits berichtet, mit seinen Kollegen in Deutschland schon jedes Bundesland über das Telefonbuch durchgearbeitet. Bei Täter E stammten einige Kunden aus der Schweiz, Österreich und dem Elsass. Dies lag daran, dass die Anzeigen in den Zeitungen auch im Ausland gelesen wurden. Täter G berichtete von Anlegern in Jugoslawien, Ungarn und Bulgarien. Die Bulgaren seien „sofort angesprochen“, waren also sofort an einem Geschäftsabschluss interessiert.

54. Legten Sie den Gewinn aus Ihren Anlagegeschäften nur in Deutschland an oder auch in anderen Ländern?

Wenn ja: In welchen und warum gerade dort?

Täter A legte das Geld zum Teil in Liechtenstein an, da er das deutsche Bankensystem für sehr schlecht hielt. Täter B und F legten das Geld nicht im Ausland an. Täter C und G erklärten, es habe überhaupt keinen Gewinn gegeben, den man hätte anlegen können. Was sie allerdings mit den Einnahmen machten, sagten sie nicht. Täter D verfeierte seine Einnahmen sofort. „Es war ja so einfach! Geld war etwas, was so leicht kam, da macht man sich keine Gedanken.“ Täter E hatte seine Schulden zu bezahlen, konnte also kein Geld anlegen.

F) Fragen zur Prävention

55. Warum investierten manche der möglichen Kunden nicht bei Ihnen, obwohl sie es sich hätten leisten können?

Täter A hatte laut eigenen Angaben eine Abschlussquote von 99,9 %. Somit gab es bei ihm kaum Fälle, in denen ein potentieller Kunde nicht bei ihm anlegen wollte. Auch bei Täter E und G gab es solche Kunden nicht. Wer das Geld hatte, investierte auch. Täter B vermutete, dass es Personen gab, die sich bei ihm informierten, um dann selbst zu den entsprechenden Firmen Verbindung aufzunehmen. „Die haben sich ihr eigenes Grab geschaufelt und können mir heute keinen Vorwurf machen.“ Manche Kunden konnte er auch nicht überzeugen, oder sie wurden von anderen Beratern auf dem Geldmarkt abgeworben. Täter C empfand solche Kunden als nicht entscheidungsfreudig, oder er ging davon aus, dass sie in Wahrheit gar kein Geld hatten.

Täter D gelang es nur dann nicht, einen Kunden zu überzeugen, wenn er „schlecht“ war, also kein Geld hatte. Seiner Ansicht nach sei jeder zu kriegen. Auch bei Täter F traten kaum Fälle auf, in denen jemand absprang. Wenn doch, konnte es daran gelegen haben, dass die Hausbank den Kunden überzeugend von dem Geschäft abgeraten hatte.

56. Wie würden Sie „saubere“ von „unsauberen“ Geschäften unterscheiden?

Wenn selbst das „letzte Stück“ des Geschäfts, also die Rückzahlung, transparent geworden sei, handle es sich um ein „sauberes“ Geschäft, erklärte Täter A. Laut Täter B gehört zu einer seriösen Anlageberatung eine objektive Beratung mit Hinweisen auf Risiko und Chance, Aufklärung und eine Analyse der Anlegerwünsche. „Unsaubere“ Geschäfte fangen für Täter C erst bei vorsätzlicher Schädigung an. Täter D nannte als Kriterium den Vertriebsweg, also die Methode, mit der die Geschäfte abgewickelt werden. Auch überzogene Gewinnversprechungen, eine undurchsichtige Form des Kontos oder ein exotischer Firmensitz seien Hinweise, dass etwas nicht in Ordnung sei.

Eine Unterscheidung sei nicht möglich, meinte Täter E. Könnte man unseriöse Berater erkennen, würde es sie nicht geben. „Die unsauberen zeichnen sich vielleicht sogar dadurch aus, dass sie noch seriöser klingen.“

Laut Täter F ist bestenfalls eine deutsche Bank oder Investmentgesellschaft vertrauenswürdig. Auch Täter G erklärte, es müsse eine Bank mit zuständigem Direktor geben und der Weg müsse bis zum Objekt für den Kunden selbst nachvollziehbar sein.

57. Was halten Sie von der Aussage, dass betrogene Anleger eigentlich „betrogene Betrüger“ sind?

Täter A hatte eine geteilte Meinung zu diesem Thema, fand die Aussage aber bei Anlegern, die Steuern hinterziehen wollten, richtig. Bei Steuerhinterziehern stimmte dem auch Täter F zu. Außerdem betonte er die Naivität der Kunden bezüglich der hohen Renditen. Die Geldgier war für Täter E ebenfalls das Argument, auch die Anleger als Betrüger einzustufen. Gebe es keine Nachfrage nach solchen Produkten, gebe es auch keine Betrüger. Auch Täter C glaubte, dass vieles von dem investierten Geld aus „krummen Kanälen“ stamme.

Täter B stellte fest, dass „die Leute nicht einmal zu sich selbst, geschweige denn vor Gericht ehrlich sind. Die gehen dann über Leichen . . . ,Hauptsache, sie stehen in einem guten Licht da.“

Nur Täter D und G wollten der Aussage nicht zustimmen, wobei beide eingestanden, dass bei einem gewissen Teil der Anleger betrügerische Absichten zu vermuten gewesen seien.

58. Was halten Sie von der Aussage, dass betrogene Anleger besonders leichtsinnig oder unvorsichtig waren?

Zum Teil stimmte hier Täter A zu, er erklärte jedoch, dass sich die Anleger schließlich auf irgend etwas verlassen mussten. Täter G glaubte, dass die Anleger besonders unvorsichtig gewesen seien, da der Wunsch nach Verbesserung der Lebensqualität oder nach Verwirklichung ihrer Träume viel größer gewesen sei als das Sicherheitsdenken. Dem stimmten auch Täter E und F zu. Es habe, laut Täter E, Kunden gegeben, „die haben mir 150.000 DM auf den Tisch gelegt und haben sich nicht mal eine Quittung dafür geben lassen.“

Täter B, C und D hielten nichts von der Aussage, vielmehr sind sie sich dessen gewiss, dass sich ihre Opfer „auf der sicheren Seite“ wähnten.

59. Was halten Sie von der Aussage, dass betrogene Anleger besonders vertrauensvoll sind?

Täter E glaubte, dass Anleger, die Geld brauchten, um ihre Firma zu retten, deshalb vertrauensvoll gewesen seien, „weil da einer ist, der sich ihre Sorgen

und Nöte anhört und scheinbar eine Lösung dafür hat. Bei manchen ist man sich schon vorgekommen wie der Beichtvater.“

Täter F legte dar, dass das Vertrauen von ihm als Verkäufer systematisch aufgebaut wurde. Über Körpersprache und Rhetorik habe er den Kunden für sich gewinnen können. Dazu musste dieser nicht besonders vertrauensvoll sein. Auch Täter G hatte das Gefühl, dass ihm die Kunden besonders vertrauten, weil sie persönlich schnell einen „Draht“ zueinander gewonnen hatten.

Die übrigen Befragten wollten dieser Aussage nicht zustimmen.

60. Glauben Sie, dass es einen bestimmten Anlegertyp gibt, der mehrmals betrogen werden kann?

Alle Befragten bejahten dies!

61. Warum werden manche Anleger mehrmals betrogen?

Täter A argumentierte mit der Geldgier der Anleger. Täter B meinte, „schlechtem Geld soll man kein gutes hinterherwerfen“, dennoch investierten viele in unseriöse Geschäfte, um die entstandenen Verluste auszugleichen. Täter C erklärte sogar, manche Opfer „schreien“ danach, nochmals betrogen zu werden. Täter G behauptete, manche Anleger meinten: „Diesmal revanchiere ich mich. Wenn nicht heute, dann morgen. – Manche Leute checken es nie!“ Ein Problem stelle laut Täter D dar, dass die Adresse des Opfers schon im Umlauf sei, was es anderen Betrügern leichter mache, erneut zu akquirieren.

62. Was beeinflusste die Anzeigebereitschaft Ihrer Anleger?

Täter A behauptete, er sei nicht von seinen Anlegern angezeigt worden. Es habe nur eine Befragung durch den Richter gegeben. Hier zeigt sich ein eklatanter Widerspruch zu den Aussagen seiner von uns befragten Opfer, die alleamt dagegenhalten, ihn angezeigt zu haben (vgl. Kapitel 7.5.1 in Fall A unter „Der weitere Kontakt“). Täter B glaubte, dass die Anzeigebereitschaft bei seinen Opfern von einem Kriminalbeamten aktiviert wurde, der ihm den Betrug nachweisen wollte und deswegen die Opfer zu einer Anzeige motivierte. Auch Täter D nahm an, dass seine Anleger von der Staatsanwaltschaft beeinflusst worden waren. Sein Fehler sei gewesen, die Kunden nicht nachbetreut zu haben: „Man muss gemeinsam mit ihnen jammern“. Täter C wurde nur von den „Kleinen“ angezeigt, die er „schon fast vergessen“ hatte. Diese Anleger handelten aus der Hoffnung, doch noch ihr Geld zurückzuerhalten.

Bei Täter E kam der Betrug aus anderen Gründen zur Anzeige: Sein Name tauchte zufällig bei Ermittlungen bezüglich eines anderen Falls im Zusammenhang mit gefälschten Bankgarantien auf. Täter F berichtete, dass es den meisten Anlegern vor Gericht selbst peinlich war, Opfer geworden zu sein.

Bei Täter G sei die Anzeigebereitschaft der Kunden durch persönliche Gründe erhöht worden. Eine Person aus seinem ehemaligen Bekanntenkreis habe Rache an ihm nehmen wollen.

63. Was würden Sie Anlegern raten, um sich vor unsauberen Geschäften zu schützen?

Täter A und G rieten, Geld nur bei bekannten Banken anzulegen. Täter A empfahl, sich zusätzlich objektive Meinungen einzuholen und immer alles aufdecken zu lassen: Wo Gelder liegen, wer sie verwaltet etc. Außerdem befürwortete er ein Standardvertragswerk. Täter B wollte davon abraten, sein Geld nur zur Bank zu tragen, da es sehr gute und seriöse private Anlagevermittlungen und Kapitalanlageberatungen gebe. Als wichtigste Empfehlung gab Täter C, sich bei einem Abschluss genügend Zeit zu lassen, mindestens eine Woche. Außerdem schätzte er Zeitschriften als gute Informationsquelle ein. Täter D riet ganz entschieden von Geschäften am Telefon ab.

Täter E hielt die Beantwortung dieser Frage für sehr schwierig. Er meinte, Anleger sollten überprüfen, ob alles stimmig sei: Die Person, die Höhe des eingesetzten Kapitals, die Büroräume etc. Nach Täter F sollte man von spekulativen Anlagen generell die Finger lassen.

64. Welche Anlegerschutzmaßnahmen halten Sie für aussichtsreich?

Täter A nannte als Lösung Prüfungen der Zertifikate und Abschlüsse. Dies hielt Täter C für wenig sinnvoll, er erklärte, der „Gesetzeswirrwarr muss entwirrt werden“. Den Nachweis einer fachlichen Eignung forderte Täter B.

Täter D hielt es für unbedingt nötig, sich um die Berater zu kümmern, die nur zum Teil von der Illegalität der Firma, bei der sie arbeiteten, gewusst hätten. Sperre man nur den Kopf des Unternehmens ein, stürmten zu viele potentielle neue Betrüger auf den Markt. Täter F forderte eine klar definierte Kontrollinstanz. Täter E und G glaubten, man könne alle Maßnahmen unterlaufen, solange die „Gier und die Lust da sind“.

65. Wo sehen Sie die Grenzen der Prävention?

Der Markt sei zu undurchsichtig, erklärte Täter A. Auch Täter D glaubte, man werde das Problem nie in den Griff bekommen können. Täter B meinte, deswegen müsse sich jeder Anleger letztlich selbst entscheiden. Dies könne ihm keiner abnehmen. Täter C ging sogar bis zur Aussage: Je mehr Verbote es gebe, um so mehr Möglichkeiten würden sich auftun, diese zu umgehen. Täter F sah Grenzen bei den Möglichkeiten der Gesetzgebung.

66. Haben Sie Vorschläge für einen außergerichtlichen Ausgleich zwischen Anleger und Anbieter?

Täter A und C erklärten, sie hätten viele Möglichkeiten gehabt, den Schaden wieder gutzumachen, säßen sie nicht im Gefängnis. Auch B glaubte, er hätte

sich mit den Kunden einigen können. Täter D hielt nicht viel von einer solchen Idee. Auch Täter E und F konnten sich eine derartige Einigung schwer vorstellen. Täter G beteuerte, er würde noch heute, sollte er unerwartet zu Geld kommen, seine Kunden entschädigen. Er sei bereit, den Schaden wieder gutzumachen.

7.4.3 Expertenbefragung

Da im Rahmen des im Forschungsinstitut bereits laufenden europaweiten Projekts zum Anlagebetrug dem Expertenwissen spezialisierter Staatsanwälte eine eigene Teilstudie gewidmet ist, beschränken wir uns hier auf die Stellungnahme nur eines, dafür aber eines besonders kompetenten leitenden Oberstaatsanwalts.

Das Delikt Kapitalanlagebetrug

Der Oberstaatsanwalt unterschied den engeren Begriff „Kapitalanlagebetrug“ (nach § 264 a StGB) vom weiteren Begriff „Geldbeschaffungsbetrug“. Der Paragraph 264 a StGB beziehe sich speziell auf den Kapitalanlagebetrug und enthalte die Aspekte Prospektbetrug und unlauteren Wettbewerb. Weiter gefasst dagegen sei der Geldbeschaffungsbetrug, das heißt die Vortäuschung falscher Tatsachen, wie zum Beispiel einer hohen zu erwartenden Rendite, in der Absicht, sich Geld von Dritten zu beschaffen.

Besonders schwierig sei bei der Überführung der Betrüger der Nachweis der Schädigungsabsicht. So müsse der direkte oder bedingte Vorsatz auf der Seite des Täters nachgewiesen werden.

Die Täter-Opfer-Interaktion

Nach Meinung des Oberstaatsanwalts sei der typische Betrüger ein Vertretertyp. Er müsse redegewandt und phantasievoll sein, um seine Kunden zu überzeugen. Viele würden auch durch Statussymbole Eindruck machen wollen. Dazu gehörten dann ein Messingschild an der Bürotür, ein großes Auto und ein dunkler Anzug, und das Bild eines erfolgreichen, seriösen Anlagevermittlers sei perfekt. Die Variationen in der Praxis zeigten sich vor allem in zwei Typen, nämlich dem „schnöseligen Jungunternehmer“ oder dem „gesetzten Vertretertyp um die 40“. Bemerkenswert sei auch die Tatsache, dass sich einige „VIPs“ unter den Kapitalanlagebetrügern herausgebildet hätten, die unter einer riesigen Anlagesumme gar nicht anfangen, Geschäfte zu machen.

Als Methoden der Betrüger, um einen Erstkontakt zu ihren Opfern herzustellen, nannte der Oberstaatsanwalt zum Beispiel Werbung für die Anlage, Telefonkontakte oder Mundpropaganda, also das Weiterleiten von lukrativen Anlagetipps unter Bekannten. Manche Täter suchten auch direkt nach einer bestimmten Opferklientel, indem sie sich zum Beispiel die Adressen von Ärzten über CD-ROM besorgten.

Der Oberstaatsanwalt war der Meinung, die Täter gingen bei der Beeinflussung ihrer Opfer psychologisch vor, indem sie ihre Opfer in eine Scheinwelt „einkullten“. Dazu benutzten sie zum Beispiel prominente Referenzkunden, die angeblich ebenfalls bei ihnen Kunde seien, oder benutzten Statussymbole wie Autos und teure Büroräume. Oder sie gaben ihren Anlagen Namen wie „Weltsicherheitsfond“, die den Eindruck von Internationalität und Sicherheit auf der Grundlage des bekannten Begriffs „Weltsicherheitsrat“ schaffen sollten.

Die Motive der Opfer, auf das Geschäft mit dem Betrüger einzugehen, sah unser Interviewpartner vor allem in der Geldgier der Betroffenen. Er glaubte auch, dass eine gewisse Risikobereitschaft und Lust an der Spekulation bei den Opfern vorhanden sein müssen. Wenn dann noch bestimmte Umstände dazukämen, zum Beispiel die Bank keinen Kredit gewähren wollte, könne es leicht zu einem Betrug kommen. Ein typisches Opfer gebe es daher nicht. Es könnten Personen jeden Alters und aus allen Bildungs- und Einkommenschichten betroffen sein, solange die Geldgier durch den Betrüger angestachelt werde. Als einzige Voraussetzung sah der Oberstaatsanwalt die Möglichkeit des Opfers, über eine gewisse Menge an Geld zu verfügen. Daraus folge, dass vor allem Personen mit einem bestimmten Grundeinkommen im Alter ab etwa 30 Jahren zu den Opfern zählten.

Die Anzeigebereitschaft der Opfer schätzte der Staatsanwalt eher gering ein. Das läge daran, dass die Opfer sich zum Teil für ihre eigene Sorglosigkeit schämten oder verbergen wollten, dass das investierte Geld eigentlich Schwarzgeld sei. Weiterhin gebe es Fälle, in denen die Opfer ihre Anzeige wieder zurückzögen, wenn der Betrüger zur Besänftigung Rückzahlungen erstatte.

Die internationale Perspektive

Der Staatsanwalt machte deutlich, dass es Kapitalanlagebetrug, der sich nur auf Deutschland beschränke, nicht mehr gebe. Zum einen sei es für die Betrüger leichter, im Ausland, zum Beispiel auf den Cayman-Inseln, eine Firma zu gründen. Zum anderen könnten die Betrüger dadurch auch ihre Anleger beeindrucken, da sich eine Anlage im Ausland viel besser anhöre als eine in Deutschland, und somit eine noch exotischere Scheinwelt aufgebaut werden könne. Zudem sei die Aussicht auf besonders hohe Renditen durch eine ausländische Anlage eher glaubwürdig.

Durch ausländischen Firmensitz und ausländische Anlagen könne auch das Argument der Steuerersparnis gegenüber dem Anleger gezielter eingesetzt werden. Schließlich erschwere das internationale Verschieben von Geldern die Ermittlungen, so dass die Überführung von Betrügern länger dauere und komplizierter werde.

Der Staatsanwalt war der Meinung, dass Firmengründungen zum Beispiel in Luxemburg, Liechtenstein oder der Schweiz und das Angebot internationaler Anlagen von großer Bedeutung auf dem grauen Kapitalmarkt seien und in den letzten Jahren deutlich zugenommen hätten.

Prävention

Möglichkeiten zur Prävention von Kapitalanlagebetrug sieht der Staatsanwalt in der Aufklärung durch die Medien. Zudem sei durch eine konsequente Strafverfolgung eine Abschreckung von potentiellen Betrügern zu erwarten. Auch gesetzliche Rahmenbedingungen wie zum Beispiel eine strengere Vergabe von Gewerbeerlaubnissen könnten Betrug vorbeugen.

Die Mehrfachviktimisierung von Kapitalanlagebetrugsoffern schätze er eher hoch ein, da diese Personen meist daran glauben wollten, dass es solch lukrative Geschäfte wie das des Betrügers tatsächlich irgendwo gebe. Die Betrüger machten sich diese Überzeugung zu Nutze, indem sie die Opfer bei (vermeintlichen) Gewinnen überredeten, diese noch einmal in eine noch bessere Anlage zu stecken. Wenn andererseits tatsächlich Verluste entstanden seien, müsse der Betrüger dafür eine möglichst plausible Erklärung finden und im Gegenzug eine neue, angeblich garantiert erfolgreiche Anlage anbieten. Auch so könne man Opfer zu einer weiteren Anlage überreden.

7.5 Interpretation der Täter-Opfer-Interaktion

7.5.1 Fallspezifische Interpretationen

Fall A

Die Kontaktaufnahme

Täter A bewegte sich zum Zeitpunkt seiner betrügerischen Aktivitäten häufig in den Kreisen der „High Society“. Da er sich als Sponsor eines bekannten Sportvereins betätigte, verfügte er über Beziehungen zu bekannten und einflussreichen Personen. Hierdurch gelang es ihm, sich einen Namen zu machen, der ihm bei der Kundenakquisition nützlich war. Seinen eigenen Angaben zufolge ließ man sich gerne in seiner Gesellschaft sehen, und seine dadurch gewonnenen Bekannten übernahmen die Propaganda für ihn, ohne dass er etwas dazu tun musste. Er gab an, nur wenige der Kunden vorher persönlich getroffen zu haben, während drei der fünf befragten Opfer erklärten, ihn schon vor dem geschäftlichen Kontakt gekannt zu haben, zwei sogar schon seit Jahren. Alle fünf Opfer bestätigten jedoch, Täter A über Bekannte kennen gelernt zu haben. Diese vermittelten den Kontakt zum Täter; nur in einem Fall folgte ein Kunde einer Empfehlung und suchte Täter A von sich aus auf. Für den Täter machte es keinen Unterschied, von welcher Seite aus der Kontakt hergestellt wurde.

Zwei der befragten Personen glaubten, dass sie vom Täter bewusst ausgesucht worden waren, weil sie über die entsprechenden finanziellen Mittel verfügten. Dies bestätigte Täter A nicht direkt, wobei er jedoch betonte, keine Anlagen unter 50.000 DM akzeptiert zu haben. Somit musste es sich bei allen Kunden um Personen mit einem gewissen finanziellen Polster handeln. Dennoch legte Täter A Wert darauf, dass er keine anlagewilligen Personen als

Kunden annahm, die einen unseriösen Eindruck auf ihn machten. Er wollte sich so vor Anlegern von Schwarzgeld schützen.

Die Person des Beraters und die Beziehung zum Opfer

Obwohl Täter A zum Zeitpunkt seines kriminellen Agierens noch sehr jung war, konnte er sich durch seine Geschäfte und Kontakte einen äußerst luxuriösen Lebensstil leisten, von dem er glaubte, dass dies seine Kunden beeindrucken würde. Drei der befragten Personen gaben auch an, einen guten Eindruck von ihm gehabt zu haben. Alle vertrauten ihm von vornherein, meist mit der Begründung, dass er bekannt war. Diejenigen, die ihn vorher nicht persönlich kennen gelernt hatten, beschrieben ihn als seriös, kompetent, vertrauenerweckend und redegewandt. Dazu benötigte er keine fachlichen Qualifikationen nachzuweisen; sein Interesse und seine Erfahrungen am Geldmarkt schienen auszureichen. Täter A beschrieb das entstandene Verhältnis als sehr gut und persönlich. Ihm war klar, dass die Anleger ihm blind vertrauten. Tatsächlich holten sich nur zwei Informationen bei ihrer Bank über die Anlage, wobei einer von beiden, obwohl ihm dort abgeraten wurde, beim Täter investierte. Die Beziehung gestaltete sich auch nach dem Geschäftsabschluss positiv. Die Kunden wurden sogar regelmäßig schriftlich über den Stand der Anlage informiert.

Einem der befragten Opfer kam der aufwendige Lebensstil von Täter A irgendwann doch merkwürdig vor und gründete hierauf seinen Verdacht, dass an der Sache etwas nicht stimmen könnte.

Argumente und Überzeugungsmethoden

Wie oben beschrieben, hatte es Täter A gar nicht nötig, das Vertrauen seiner Kunden zu gewinnen, da diese sich von Anfang an in Sicherheit wähnten. Seine gesellschaftliche Stellung und seine Bekanntheit waren seine Hauptüberzeugungsmittel, was auch von seinen Kunden so gesehen wurde. Dennoch berichteten fast alle Befragten, dass ihnen auch Dokumente oder Referenzen vorgelegt worden seien. Täter A hielt das Gespräch für die Überzeugungsarbeit aber für wichtiger. Er gab an, dass meist ein Termin gereicht hätte, um das Geschäft abzuschließen. Die befragten Kunden, die hierzu eine Angabe machten, berichteten jedoch alle von mindestens zwei Treffen. Letztendlich ließen sie sich von der Seriosität des Angebots und dem guten Eindruck des Beraters überzeugen. Auch hier spielte wieder die hohe Rendite eine Rolle. Steuerliche Vorteile hatten für die Anleger keine Bedeutung, obwohl dieses Argument von Täter A laut Angaben von drei Opfern eingesetzt wurde.

Sehr erfolgreich übte Täter A die Strategie aus, Anleger mit Geldern aus der Neukundenakquisition zu bedienen. Dadurch hielt er die positive Propaganda aufrecht. Das bestätigten auch die hier befragten Personen, die sich an früheren Anlegern orientierten.

Das Problem des Kapitalanlagebetrugs brachte Täter A nicht zur Sprache. Risiken schloss er aus oder er thematisierte sie erst gar nicht.

Die Motive

Während Täter A im Interview die Geldgier seiner Kunden sehr in den Vordergrund stellte, sahen dies die Opfer natürlich anders. Sie nannten als Gründe, die sie bewegt hätten, ihre Ersparnisse zu investieren, vor allem die Seriosität des Angebots und andere Sicherheitsaspekte. Der gute Eindruck des Beraters, der auch als Motiv genannt wurde, hatte wohl dazu geführt, ihm blind zu vertrauen. Die hohen Gewinnerwartungen standen nach eigener Aussage nur für einen der Befragten an erster Stelle und wurden insgesamt auch nur zweimal genannt. Diese Angaben wichen also deutlich von den Einschätzungen des Täters ab, der die Kunden auf ihre Geldgier reduzierte. Er betonte im Gespräch mehrfach, dass es den Kunden immer nur um den Gewinn gegangen sei und dass sie gar nicht genug haben konnten. Gerade die Sicherheitsaspekte hätten sie deswegen völlig außer acht gelassen, indem sie ihm zum Beispiel Bargeld zuschoben, ohne eine Quittung zu fordern. Obwohl er also die Anlegermotive anders erlebt hatte, als die Anleger dies selbst angegeben hatten, glaubte er, dass er die Beweggründe seiner Kunden habe herausfinden können. Er betonte jedoch auch, dass ihm dies eigentlich nicht wichtig gewesen sei.

Andere Personen spielten für die Kunden keine große Rolle, außer den Bekannten, die das Geschäft empfohlen hatten. Täter A glaubte nicht einmal, dass die Familie des Anlegers mitentscheidend gewesen sei.

Den Gewinn wollten drei der fünf Opfer in den Hausbau investieren, drei Angaben bezogen sich auf die Altersvorsorge und einer wollte seine Schulden tilgen.

Der weitere Kontakt

Beide Seiten bestätigten, dass das gegenseitige Verhältnis nach der Entscheidung für das Geschäft nach wie vor positiv war. Vier der Opfer berichteten, dass weiterhin Kontakt bestand. Zwei von ihnen trafen den Täter in ihrem Bekanntenkreis, einer hielt telefonisch die Verbindung aufrecht, und einer war sogar für die Akquisition von neuen Kunden des Täters aktiv. Wie schon erwähnt, wurden alle weiterhin über den Stand der Anlage informiert. Hierzu wurden sie regelmäßig vom Täter angeschrieben.

Nachdem es jedoch Widersprüchlichkeiten gab und sich bei den Opfern der Verdacht einstellte, dass etwas nicht stimmen könne, erstatteten alle Anzeige. Drei taten dies gleich nach den ersten Anhaltspunkten. Die Gründe waren, dass die Opfer zum einen die Hoffnung hatten, ihr Geld zurückzuerhalten, zum anderen den Betrug als solchen aufzudecken.

Die Folgen für die Opfer

Nachdem es offenkundig geworden war, dass die Opfer ihr Geld verloren hatten, mussten diese mit den Konsequenzen fertig werden. Da man bei Täter A keine Anlage unter 50.000 DM tätigen konnte, reichten die Summen von 65.000 bis 80.000 DM. Es sei hier nochmals erwähnt, dass der Gesamtschaden bei Täter A bei 30.649.000 DM lag, wie sich in der Falldarstellung (Kapitel 7.3.1.2) nachlesen lässt. Neben dem finanziellen Verlust sprachen die Opfer von Peinlichkeit, Demütigungen und anderen Schwierigkeiten. Einer berichtete, regelrecht einen Schock erlitten zu haben; ein anderer beklagte sich über den Verlust seines Images. Zwei Personen berichteten, den Schaden vor den Angehörigen verschwiegen zu haben, da sie sich schämten. Nur zwei der Befragten, die den Verarbeitungsprozess als langwierig und schwierig beschrieben, äußerten sich dazu, wie sie ihren Verlust bewältigten. Alle Opfer glaubten, dass sie in Zukunft vorsichtiger sein würden.

Vier Personen hielten das Strafmaß für Täter A für zu niedrig, obwohl es mit sechs Jahren und sechs Monaten mit Blick auf vergleichbare Fälle eher hoch lag. Als Grund dafür wurde die Schwere des Delikts genannt. Ein Geschädigter bezeichnete die Strafe bezogen auf den Gesamtschaden geradezu als lächerlich.

Soziologische Aspekte

Täter A berichtete, dass die meisten seiner Kunden Männer gewesen seien, eine Relation, die sich in seinen von uns befragten Kunden so nicht widerspiegelt, wo drei der fünf Befragten weiblich waren. Er konnte keine Aussage darüber machen, ob sich das Geschlecht auf das Anlegerverhalten auswirkte. Auch für den Familienstand der Anleger interessierte sich Täter A nicht. Bei seinen von uns befragten Kunden waren alle Kategorien vertreten; drei der Opfer hatten Kinder.

Keiner der Befragten hatte eine höhere Schulbildung. Vier von ihnen hatten eine abgeschlossene Ausbildung, drei sogar eine kaufmännische. Täter A konnte sich im Interview an viele Kunden aus angesehenen Berufen erinnern. Das regelmäßige Einkommen der Befragten war nach deren Angaben eher unterdurchschnittlich, obgleich Täter A schilderte, viele Besserverdienende in seinem Kundenstamm gehabt zu haben. Möglicherweise waren die Opfer, die ihren Fragebogen ausgefüllt zurückschickten, nicht die typische Klientel von Täter A.

Die befragten Personen gehörten allen Altersklassen an. Täter A berichtete, oft sehr junge Kunden gehabt zu haben, deren Risikobereitschaft er höher als die der älteren Anleger einschätzte. Die meisten seien jedoch über 35 Jahre alt gewesen.

Allgemeiner Umgang der Opfer mit Geld

Auf die Frage, wofür sie ihr erspartes Geld üblicherweise verwendeten, antwortete nur ein Opfer, dass es sich davon Luxusgüter gönne. Ansonsten wurde als Verwendungszweck dreimal der Lebensunterhalt genannt, ansonsten Altersvorsorge, Vermögensaufbau und Schuldentilgung.

Vier befragte Personen erklärten, bei der Anlage ihres Geldes auf die Sicherheiten zu achten, dreien war zusätzlich eine gute Rendite wichtig. Zwei Opfer hatten schon einmal über längere Zeit Schulden, was sie aber nicht stark belastete. So erklärte zum Beispiel einer der beiden, für den Hausbau Schulden gemacht zu haben, was schließlich üblich sei.

Nach Angaben von vier Befragten sei Geld ein Mittel zum Zweck und für den Lebensunterhalt nötig. Für zwei bedeutete es auch ein Stück Unabhängigkeit.

Betrachtet man die Aussagen der Opfer, ergibt sich nicht das Bild des leichtsinnigen, unvorsichtigen Anlegers, der nie genug bekommt, wie es Täter A in seinen Ausführungen zeichnete.

Prävention

Täter A hatte nach eigenen Angaben eine sehr hohe Abschlussquote; er berichtete, dass 99,9% aller potentiellen Kunden ihr Geld schließlich anlegten. Dies zeigt, dass sein Auftreten und seine Taktiken die Kunden sehr überzeugt haben mussten. Die Opfer bestätigten diese Vermutung, wenn sie beschrieben, dass sie aufgrund seiner Bekanntheit annahmen, Vertrauen in ihn setzen zu können. Erst als Widersprüchlichkeiten auftraten, stellte sich bei ihnen der Verdacht ein, dass Täter A unseriös agiere. Auch Täter A selbst meinte, man müsse Anlagekonzepte und Anbieter besser prüfen. Die Opfer seien zum Teil zu leichtsinnig und unvorsichtig gewesen. Er sei selber aber auch schon auf kriminelle Berater hereingefallen. Er empfahl auf die Frage, wie man sich schützen könne, zu versuchen, alle Vorgänge transparent zu machen. Nur wenn man den Verbleib des Geldes genau kontrolliere, könne man sicher sein, dass es sich um ein sauberes Geschäft handle. Diese Aussage bestärkte auch ein Opfer, dem die Geschäftsform des Täters sehr undurchsichtig vorkam.

Ein anderer Geschädigter beschrieb, dass Täter A auffallend protzig aufgetreten sei, was bei ihm den Verdacht auf Betrug auslöste. Er habe teure Autos gefahren, ein wertvolles Boot besessen und einen äußerst noblen Lebensstil gepflegt.

Zwei der befragten Personen hatten schon vorher Kenntnisse über den grauen Kapitalmarkt, Opfer war vorher noch keiner gewesen. Es hielt auch nur einer der Befragten für möglich, dass ihm so etwas nochmals passieren könne. Täter A sah dies anders. Er ging davon aus, dass alle betrogenen Anleger aufgrund ihrer Geldgier wieder auf Betrüger hereinfallen würden. Steuerhinterzieher oder andere Anleger von Schwarzgeld rechnete er selbst zum betrügerischen Milieu.

Am besten, so meinte er, lege man sein Geld nur bei bekannten Banken an und hole sich objektive Meinungen bezüglich einer Anlage ein. Außerdem schlug er ein allgemeingültiges, standardisiertes Vertragswerk vor, das für alle Anbieter verbindlich sein müsse. Die Grenzen solcher Maßnahmen sah er in der Unüberschaubarkeit des Marktes.

Am Ende des Gesprächs plädierte Täter A stark für einen außergerichtlichen Ausgleich zwischen Anbieter und Anleger. Er hätte vielen Kunden zumindest einen Teil ihres verlorenen Geldes wieder beschaffen können, hätte man ihm die Möglichkeit dazu gegeben. Aus dem Gefängnis heraus könne er jedoch nichts ausrichten.

Fall B

Die Kontaktaufnahme

Täter B war zum damaligen Zeitpunkt in seinem Heimatort vielseitig engagiert, zum Beispiel in Vereinen oder dem Gemeinderat, wodurch er vielen Menschen in der Region bekannt war. Zum Teil kannten sich also Täter und Opfer schon früher, teilweise sogar über zehn Jahre, was von beiden Seiten bestätigt wurde. Vier der fünf befragten Opfer nahmen den Kontakt bezüglich der Anlage selbst auf, da sie durch Prospekte und Inserate in der Presse auf das Angebot des Täters aufmerksam geworden waren. Hier beeindruckte sie vor allem die hohe Rendite, die angeblich durch die Anlage zu erzielen war. Die Kontaktaufnahme fand telefonisch statt. Auch nach eigenen Einschätzungen von Täter B kamen die meisten Kunden von sich aus auf ihn zu, er glaubte, dass Mund-zu-Mund-Propaganda eine entscheidendere Rolle als die Printmedien gespielt habe. Dies spiegelte sich nicht in den Angaben der Opfer wieder.

Täter B lehnte manche Kunden, die ihr Geld bei ihm anlegen wollten, ab, da er es, so gab er an, aus moralischen Gründen nicht verantworten konnte, zum Beispiel das gesamte Ersparnis einer alten Frau in eine riskante Anlage zu investieren.

Die Person des Beraters und die Beziehung zum Opfer

Während des gesamten Interviews versuchte Täter B, ein möglichst positives Bild von sich zu zeichnen. Er betonte immer wieder, dass er mit ehrenwerten Motiven an die Sache herangegangen sei und es immer nur gut gemeint habe. Erst hinterher habe er erfahren, dass er es mit unseriösen Anlagen zu tun habe. Er stellte sich als verantwortungsbewussten, ehrlichen Menschen dar. Diesen Eindruck konnte er auch seinen Kunden gut vermitteln. Sie vertrauten ihm nicht nur aufgrund seiner Bekanntheit in der Gemeinde, sondern schätzten auch sein persönliches Auftreten und die gute Wirkung, die er auf sie machte. Das Verhältnis zwischen Berater und Kunden war von Anfang an sehr gut, Täter B bezeichnete es sogar als kameradschaftlich. Nach eigenen Angaben vertrauten die Anleger dem Täter von vornherein. Täter B beschrieb die Ent-

wicklung der Beziehung als sehr positiv. Sie intensivierte sich im Laufe der Zeit immer mehr. Nach der Entscheidung zur Anlage jedoch wurden vier der Opfer nach ihren Angaben nicht mehr ausreichend über den Stand der Geschäfte informiert.

Die Enttäuschung der Opfer darüber, sich so in einem Menschen geirrt zu haben, wurde zum Teil in Begleitschreiben deutlich, die Opfer der Fragebogenrücksendung beigelegt hatten.

Die fachlichen Qualifikationen des Täters entstammten einem großen Interesse am Geldmarkt und den Erfahrungen, die er über die Jahre gesammelt hatte. Eine spezielle Ausbildung hatte er nicht. Trotzdem fühlte sich immerhin einer der befragten Kunden veranlasst, sich bei der Bank nach der Seriosität der Anlage zu erkundigen.

Argumente und Überzeugungsmethoden

Wie bereits erwähnt, konnte Täter B durch seine gesellschaftliche Stellung Anleger beeindrucken. Sein guter Ruf war sein Hauptüberzeugungsmittel. Hinzu kamen positive Pressemeldungen über ihn. Bei wichtigen Anlässen war er immer dabei, er hielt sogar einmal einen Vortrag über Kapitalanlagebetrug. Die Anzahl der Gespräche, die nötig waren, einen Anleger zu überzeugen, war unterschiedlich. Die befragten Opfer gaben hier Zahlen zwischen drei und fünf an; Täter B erklärte, dass in manchen Fällen auch ein Termin bereits gereicht habe. Dies war der Fall, wenn sich ein Kunde schon sehr genau auskannte und exakte Vorstellungen darüber hatte, was er wollte. Da Täter B nach eigenen Angaben selber daran glaubte, den Kunden eine gute Anlage zu verkaufen, musste er ihnen nicht einmal etwas vorspielen.

Ein wichtiges Argument für die befragten Opfer war die hohe Rendite, die zu erzielen war. Hierzu legte Täter B Beispielrechnungen vor, er nannte ein solches Konzeptpapier „Exposé“. Nach seinen Angaben wurde darin auch immer schriftlich auf Risiken hingewiesen. Keines der befragten Opfer jedoch gab bei der entsprechenden Frage an, dass dies geschehen sei.

Täter B berichtete, dass es sehr wichtig gewesen sei, von Anfang an auf die Beweggründe der Kunden einzugehen, wenn man überzeugend argumentieren wollte. Das Gespräch sei deswegen von viel größerer Bedeutung als schriftliches Material gewesen.

Die Motive

Die Rendite stellte den Hauptgrund der Befragten für das Abschließen des Geschäfts dar. Auch die Sicherheit der Anlage und der Eindruck des Beraters wurden von den Befragten als wichtige Punkte genannt. Täter B nahm an, dass es unterschiedliche Anlegertypen gab, nämlich solche, die eher eine sichere Anlagemöglichkeit suchten, und andere, die einfach „mitfiebern“ wollten. Er beobachtete, dass es von der jeweiligen Lebenssituation abhing, was einem Kunden wichtig war. So wollten zwei Opfer den erzielten Gewinn in ihr

Haus investieren, während sich ein anderer noch gar keine Gedanken zur Verwendung des Geldes gemacht hatte. Täter B glaubte auch, den Einfluss der Familie nicht unterschätzen zu dürfen. Andere Personen hätten wenig Einfluss gehabt, mit einer Ausnahme: Der Unmut über die Banken habe bei manchen Anlegern dazu geführt, sich an ihn zu wenden. Auch die Opfer selber bestätigten, dass der Einfluss anderer eher gering war.

Täter B erklärte, ihm sei es sehr wichtig gewesen, auf die Motive einzugehen. Nur so habe er das richtige Produkt für einen Anleger herausfinden können. Er habe die Kundenmotive nachvollziehen müssen, um gute Beratung leisten zu können. Da er die meisten der Kunden schon kannte, war es für ihn unproblematisch, sich ein Bild von ihnen zu machen. Hatte er jedoch das Gefühl, ein Kunde widerspreche sich in den Aussagen über seine Motive, lehnte er ihn vorsichtshalber ab.

Der weitere Kontakt

Nach der Entscheidung für das Geschäft bestand in allen Fällen weiterhin Kontakt zum Täter, was aber in einigen Fällen lediglich daran lag, dass man sich ohnehin gelegentlich traf, da man im selben Ort wohnte. Drei der Opfer telefonierten manchmal mit Täter B. Die Kunden fühlten sich aber meist schlecht über den Stand der Anlage informiert. Nur einer der Befragten bekam regelmäßig eine Rückmeldung.

Trotzdem schätzte Täter B das Verhältnis zu seinen Kunden als sehr gut und vertrauensvoll ein.

Drei der Opfer zeigten Täter B an, wobei dies nur einer gleich nach den ersten Verdachtsmomenten tat. Die beiden übrigen Opfer sahen wenig Sinn in einer Anzeige. Täter B glaubte, die Anzeigebereitschaft der Opfer sei von der Staatsanwaltschaft manipuliert worden. Er fühlte sich hier sehr ungerecht behandelt.

Die Folgen für die Opfer

Der zu verzeichnende Verlust belief sich bei den befragten Personen auf bis zu 100.000 DM. Anlageminimum bei Täter B waren 10.000 DM gewesen. Die Geschäfte endeten meist mit dem Totalverlust der Investition. Neben den finanziellen Problemen – auch für die Angehörigen – erklärten drei der Opfer, dass es ihnen sehr peinlich gewesen sei, auf die Anlage hereingefallen zu sein. Einer sprach sogar von Demütigungen. Die Bewältigung der nun eingetretenen Lage war jedoch unterschiedlich: Während manche versuchten, das Beste aus der Situation zu machen, und das Ganze eher gelassen zu sehen versuchten, fiel es anderen sehr schwer, das Geschehene zu verarbeiten. Ein Opfer erklärte, niemandem mehr vertrauen zu können.

Alle befragten Personen glaubten, nach diesen Erfahrungen nun vorsichtiger geworden zu sein. Zwei Opfer wollten ihr Geld nur noch bei Banken anlegen,

zwei andere sich in Zukunft immer erst noch weitere Erkundigungen einholen.

Soziologische Aspekte

Unter den fünf befragten Opfern waren zwei Frauen. Da Frauen bei Täter B generell jedoch eher unterrepräsentiert waren, konnte er im Interview zu geschlechtstypischem Verhalten keine Aussagen machen. Alle befragten Opfer lagen in der Altersspanne zwischen 30 und etwa 50 Jahren, was auch der Zielgruppe des Täters entsprach.

Die Schulbildung der befragten Personen war meistens ein Hauptschulabschluss; eine besaß die Mittlere Reife. Drei Opfer waren in einem Arbeiterberuf tätig. Dies deckte sich mit den Angaben von Täter B, der erklärte, viele Arbeiter unter seinen Kunden gehabt zu haben. Diese seien meist besonders vorsichtig gewesen. Diese Auffassung bestätigte sich in den Opferantworten. Die drei Arbeiter beschrieben sich alle als sorgfältig im Umgang mit Geld. Täter B schätzte die wirtschaftlichen Kenntnisse dieser Personen als eher gering ein.

Allgemeiner Umgang der Opfer mit Geld

Zwei der Opfer bezeichneten ihren Umgang mit Geld als sparsam. Vier Personen legten besonderen Wert auf die Sicherheiten einer Anlage. Bei dreien spielte aber auch die Rendite eine wichtige Rolle.

Täter B glaubte, dass Kunden, die ihr Geld mühsam erarbeitet hätten, dies sorgfältiger verwalteten. Ererbtes Geld dagegen werde leichtsinniger angelegt. Diese These spiegelte sich insofern in den Opferantworten, als alle Opfer ihr investiertes Geld erarbeitet und angespart hatten und gleichzeitig die Wichtigkeit der Sicherheit der Anlage betonten. Auch hatte keiner von ihnen je Schulden gehabt.

Prävention

Auf die Frage, woran man schon früher etwas hätte merken können, machten die Opfer keine relevanten Aussagen. Bei den meisten stellte sich der Verdacht erst auf Hinweise durch die Presse oder die Polizei ein. Die Opfer schilderten das Verhalten des Täters als schwer durchschaubar.

Inzwischen würden zwei der Befragten ihr Geld nur noch bei Banken anlegen. Davon riet Täter B ab, da es auch gute und seriöse private Anbieter gebe. Diese allerdings müssten aufsichtsamtlich überwacht werden, wie alle anderen Anbieter auf dem Geldmarkt auch. Eine solche Überwachung müsse noch strenger gehandhabt werden als bisher.

Zwei andere Opfer würden sich in jedem Fall mehr Erkundigungen einholen. Auch Täter B forderte mehr Aufklärung bei Angeboten des Kapitalmarkts

sowie eine objektive Beratung und eine ausführliche Analyse der Anlegerwünsche.

Keiner der Befragten glaubte, nochmals Opfer von Kapitalanlagebetrüchern werden zu können. Dies bezweifelte Täter B. Es gebe viele Betrugsoffer, die wieder in unseriöse Geschäfte investierten, um ihre Verluste auszugleichen. Trotzdem stufte er die Anleger nicht als besonders leichtsinnig oder leichtgläubig ein. Der Markt sei sehr undurchsichtig, und hier sah Täter B auch die Grenzen der Prävention.

Fall C

Dieser Fall unterscheidet sich von den übrigen Fällen deutlich, da die Anzahl der Geschädigten mit 359 Personen erheblich höher ist als in den anderen Fällen. Mit 55 zurückgesandten ausgefüllten Opferfragebogen fällt der Fall C auch in der Gesamtbetrachtung der Ergebnisse stark ins Gewicht.

Wichtig ist auch zu bemerken, dass Täter C mit Untervermittlern arbeitete. Nur zu Beginn seiner Tätigkeit als Anlageberater war er selber für die Kundenakquisition zuständig; zum Zeitpunkt der hier beschriebenen Fälle war er nur noch im Hintergrund tätig. Alle Angaben der Geschädigten, die sich im folgenden auf den „Täter“ beziehen, betreffen also den jeweiligen Untervermittler. Da diese mit Täter C eng zusammenarbeiteten und mit denselben Maschen und Argumentationsmitteln agierten, können die Opferaussagen dennoch mit den Angaben des Täters aus dem Interview verglichen werden.

Die Kontaktaufnahme

In den meisten Fällen, nämlich 41, kam der Kontakt zum Täter über Bekannte des Opfers zustande. Hierbei handelte es sich häufig um Versicherungsvertreter, Arbeitskollegen oder Finanzberater. Die übrigen wurden direkt vom Täter angesprochen oder wurden durch einen Prospekt auf das Angebot aufmerksam. 49 der befragten Personen erklärten, dass die Initiative vom Täter ausgegangen sei. Dies sah Täter C selber anders: Er betonte, die meisten der Kunden seien von sich aus auf ihn zugekommen. Sie hatten meist schon ganz konkrete Vorstellungen. Er vermutete, dass Anleger über die Mund-zu-Mund-Propaganda anderer Anleger und Vermittler auf sein Angebot gestoßen seien. Sie seien dann so geldgierig gewesen, dass sie unbedingt einsteigen wollten. Er selber habe keinen Kunden vorher gekannt. 25 Opfer gaben an, den Täter vorher persönlich gekannt zu haben, manchmal sogar seit Jahren, wobei hier die Untervermittler gemeint waren.

Die wenigen, die eigeninitiativ den Kontakt zum Täter herstellten, taten dies meist aufgrund der hohen Renditeerwartungen und Empfehlungen Dritter. Manche sprachen den Täter direkt an, andere wählten den Weg über Bekannte.

19 der Geschädigten können sich nicht vorstellen, warum ausgerechnet sie vom Täter ausgewählt geworden seien. Einige vermuteten, dass der Täter

von ihrem Geld gewusst haben musste, andere, dass sie aufgrund ihrer Vertrauensseligkeit als Opfer ausgesucht worden seien. 18 nahmen an, dass es daran lag, dass der Täter sie kannte. Drei der Opfer gingen davon aus, dass sie bewusst gewählt worden waren, da die Täter Ostdeutsche im Visier hatten, die sich auf dem Finanzmarkt noch nicht auskannten.

Die Person des Beraters und die Beziehung zum Opfer

Von denjenigen, die den Täter noch nicht kannten, beschrieben ihn sechs als sehr vertrauenerweckend, vier als selbstsicher auftretend und weitere vier als seriös. Andere schätzten ihn als kompetent, sympathisch oder überzeugend ein. Zwei befragte Personen empfanden ihn als protzig. 27 Opfer vertrauten ihm von vornherein uneingeschränkt. Als Grund für das Vertrauen nannten acht Befragte die Bekanntheit des Vermittlers, acht das überzeugende Konzept oder die Gewinnerwartungen, sieben ein bereits erfolgreich verlaufenes Geschäft und sechs die Dokumente, die vorgelegt wurden. Weitere Gründe waren Empfehlungen von anderen oder die Persönlichkeit des Beraters. Einer wollte das Risiko bewusst eingehen. 22 Opfer sahen sich aufgrund des guten Eindrucks vom Berater veranlasst, ihr Geld bei ihm anzulegen.

Täter C selbst erklärte, dass keine speziellen fachlichen Kenntnisse nötig gewesen seien, um Kunden zu überzeugen. In der „Warming-up-Phase“ sei es wichtig gewesen, ein gutes Verhältnis aufzubauen. Hierbei hätten Verkäufer-talente sowie die Eindruckssteuerung oder rhetorische Fertigkeiten sehr geholfen. Damit sei dem Misstrauen der Anleger gut zu begegnen gewesen.

Dies alles spiegelt sich auch insofern in den Opferangaben wider, als sich nur einer der 55 Rücksender den Rat seiner Bank einholte.

Argumente und Überzeugungsmethoden

Nach Aussage von Täter C genügte seinen Vermittlern in der Regel ein Kontakt, um einen Anleger von dem Konzept zu überzeugen. Ziel war es, den Kunden unter Zeitdruck zu setzen und dadurch zu erreichen, dass dieser Angst bekam, womöglich das Geschäft seines Lebens zu verpassen. Dies entspricht nicht den Opferangaben, da bis auf acht alle von mehr als einem Treffen berichteten. Keiner der Befragten sprach davon, sich bedrängt gefühlt zu haben.

21 Opfer berichteten von Broschüren, die sie vorgelegt bekamen, 19 von Dokumenten oder Referenzen. Für 16 Personen war die hohe Rendite auffallend; fünf fanden die äußere Form ansprechend; für zwei waren die Prospekte eher verwirrend. Täter C glaubte, dass seine Broschüren dem Geschäft einen persönlichen Stempel gegeben und somit eine gewisse Rolle gespielt hätten. Das Gespräch, so meinte er, sei aber dennoch wichtiger gewesen.

Dadurch, dass manche Opfer mit dem Fragebogen den damals abgeschlossenen Vertrag mitgeschickt hatten, ließ sich erkennen, dass es sich um einen standardisierten Vertrag handelte, der dem Geschäft Objektivität verliehen

sollte. Es ließen sich in ein vorgefertigtes Formular der Auftraggeber und -nehmer, der Anlagebetrag, die Laufzeit usw. eintragen. Zusätzlich war vermerkt:

„Gegen die Gesamteinlage steht eine Bankgarantie, die vom Auftragnehmer eingesehen wurde. Der Anlagebetrag kann somit nicht verloren gehen. (...)

Sollten sich auf dem Finanzmarkt negative Tendenzen abzeichnen, besteht die Möglichkeit für den Auftragnehmer, die Anlagevereinbarung durch Auszahlung des Anlagebetrages an den Auftraggeber zu kündigen. In diesem Falle erhält der Auftraggeber eine Entschädigung in Höhe von 10 % bezogen auf den Anlagebetrag.“

Somit wurden im Vertrag alle Risiken ausgeschlossen, da selbst im ungünstigsten Falle noch ein Gewinn ausbezahlt werden sollte. Keines der Opfer berichtete, dass darüber hinaus über Risiken gesprochen worden sei. Täter C jedoch berichtete, dass er und seine Vermittler das Thema Kapitalanlagebetrug bewusst eingesetzt hätten, um alle Argumente vor den Augen des Anlegers zu zerpfücken. Somit sei es ihm gelungen, jegliches Misstrauen zu zerstreuen.

Seiner Meinung nach haben seine Firma und die dazugehörigen Büroräume auf die Anleger Eindruck gemacht. Auch diese Vermutung wurde von der Opferseite nicht bestätigt, da nur ein Befragter berichtete, in die Zentrale eingeladen worden zu sein.

Die Motive

Als einer der wenigen hielt es Täter C für interessant, die Beweggründe der Anleger zu kennen. Er glaubte, dass er sein Wissen darüber für seine Argumentation haben brauchen können. Täter C versuchte also, auf die Motive der Anleger einzugehen. Von Anfang an bemühte er sich, die Ziele und Wünsche seiner Kunden zu erfassen. Auch kurz vor der Entscheidung habe es eine große Rolle gespielt, auf diese Thematik einzugehen.

Im Vorfeld hatte er versucht, Informationen über Beruf, Lebenslauf und Familienstand der Anleger in Erfahrung zu bringen, um dieses Wissen im Gespräch nutzen zu können. Die Kunden selber seien hier auch sehr gesprächsbereit gewesen, so dass die Beweggründe für den Täter gut erfassbar waren.

Auf die Frage, was sie veranlasst habe, ihr Geld beim Täter anzulegen, gaben 44 Personen die hohe Rendite an. Diese war auch für 43 Kunden der Grund, nicht bei der Bank anzulegen. Für 22 Befragte war der Eindruck des Beraters mitentscheidend. 17 Personen nannten die angebliche Sicherheit, die sie überzeugte, elf die Seriosität des Angebots.

Die Rolle anderer war für die Anleger nicht wichtig. Lediglich fünf Personen gaben an, dass das Vorbild erfolgreicher Anleger sie zur Entscheidung bewegt hatte. Dies schätzte auch Täter C so ein. Er vermutete, dass der Einfluss der Familie wichtig gewesen sei, Freunde, Bekannte oder Arbeitskollegen jedoch

keine Bedeutung gehabt hätten. Dies versuchte er auch zu vermeiden, indem er die Anleger regelrecht „immunisierte“, damit sie nicht bei anderen um Rat fragten.

Steuerargumente waren nur für ein Opfer wichtig. Das Argument steuerlicher Abschreibungsmöglichkeit im Falle von Verlustzuweisungen interessierte auch hier die Anleger nicht, wobei Täter C glaubte, dass es bei Immobiliengeschäften relevant gewesen sei.

Er glaubte, sowohl die Person des Anlegers als auch die Umstände, in denen er lebte, seien ausschlaggebend für die Beweggründe gewesen, sich für das Geschäft zu entscheiden. Oft habe die Profilierungssucht des Kunden ihn zu einer Anlage gedrängt.

Manche Opfer hätten sich nach einem höheren Lebensstandard gesehnt und hätten sich langegehegte Wünsche erfüllen wollen. 16 der befragten Personen selbst erklärten, den Gewinn für ihre Haussanierung oder einen Hausneubau vorgesehen zu haben, zwölf wollten das Geld für die Altersvorsorge verwenden, und zwölf sparten, um mehr Vermögen zu haben. Die übrigen Angaben verteilten sich auf die Verwendung für Lebensunterhalt, Luxus, Geschenke an die Kinder, Schuldentilgung oder Investitionen, zum Beispiel ins eigene Geschäft.

Der weitere Kontakt

Nachdem Täter C das Geschäft möglichst schnell abgeschlossen hatte, war zwar seiner Ansicht nach das Verhältnis weiterhin gut, die Bindung sei jedoch weder intensiv noch sehr persönlich gewesen.

44 der befragten Opfer gaben an, nach der Vertragsunterzeichnung mit dem Anlagevermittler in Kontakt gestanden zu haben. Meist war dieser persönlicher Art, zum Beispiel telefonisch. 27 Personen wurden über den Stand der Anlage auf dem Laufenden gehalten, 13 von ihnen unregelmäßig, acht regelmäßig und sechs einmalig. Die Informationen wurden auf unterschiedliche Weise erteilt.

31 Opfer brachten schließlich den Fall zur Anzeige, 17 von ihnen jedoch erst mit zeitlich erheblichem Abstand. Die meisten erhofften sich, ihr Geld zurückzuerhalten, andere wollten den Betrug aufdecken oder den Täter bestraft wissen. Die restlichen zeigten nicht an, weil sie erst von dem Betrug erfuhren, als die Ermittlungen bereits liefen, oder sie sahen keinen Sinn in einer Anzeige, so dass sie nicht weiter aktiv wurden.

Die Folgen für die Opfer

Die durchschnittliche Summe, die die befragten Opfer in diesem Fall anlegten, lag bei rund 30.000 DM. Häufig wurden 10.000 DM angelegt, da dies einer Vertragseinheit des Standardvertrages entsprach. In einzelnen Fällen wurden jedoch über 200.000 DM investiert. Die Befragten gaben als durchschnittlichen

Verlust 31.400 DM an. Die Erklärung dafür, dass diese Summe höher als die der angelegten Gelder ist, liegt darin, dass manche Geschädigte die zu erwartende Rendite zu dem übrigen Verlust addiert hatten. Der Gesamtverlust, der laut Gerichtsakte durch Täter C entstand, betrug 4.727.600 DM.

Neben dem finanziellen Verlust erklärten 25 Opfer, dass es ihnen sehr peinlich gewesen sei, auf einen Anlagebetrüger hereingefallen zu sein. Elf fühlten sich regelrecht gedemütigt. Sieben Personen ärgerten sich über sich selbst, dass ihnen so etwas passiert sei. Nur sieben Anleger bekamen Schwierigkeiten mit den Angehörigen.

Die Bewältigung der Situation wurde sehr unterschiedlich vollzogen: Insgesamt 17 Personen beschrieben es als sehr langwierig und schwer, damit fertig zu werden, Opfer eines Betrugers geworden zu sein. Andere zogen eine Lehre daraus und wollten keinem mehr vertrauen. Elf Opfer wollten nur noch nach vorne schauen. Fast alle gaben an, nun vorsichtiger geworden zu sein, indem sie künftig nur noch bei einer Bank anlegen wollten.

Nur sechs der Opfer hielten das Strafmaß für angemessen, 17 Opfer stufte es als zu niedrig ein, wobei acht Personen die Schwere des Delikts betonten. Etwa die Hälfte aller Befragten konnte das Strafmaß nicht beurteilen, da sie keine Kenntnis darüber hatte.

Soziologische Aspekte

36 der befragten Personen waren männlich, 19 weiblich. Täter C glaubte, Frauen seien sensitiver bei Geldangelegenheiten als Männer und somit vorsichtiger. Da von zwölf Personen, die sich als vorsichtig in Geldangelegenheiten beschrieben, sechs, also die Hälfte, Frauen waren, lässt sich hier zumindest eine Tendenz feststellen. Noch deutlicher lässt sich die Vermutung von Täter C belegen, auch Anleger mit Familie seien vorsichtiger. Zehn der oben genannten zwölf Personen waren verheiratet, die beiden anderen hatten ein Kind. Insgesamt waren 40 Befragte verheiratet, elf ledig, zwei Personen waren verwitwet und eine geschieden. Bis auf 15 Anleger hatten alle 55 ein oder mehrere Kinder.

Bei der Schulbildung waren alle drei Schultypen etwa gleichermaßen vertreten. Täter C gab an, dass die Bildung seiner Kunden gemischt gewesen sei. Er betonte jedoch, dass unter den Anlegern einige Akademiker gewesen seien. Besserverdienende seien risikofreudiger gewesen. Dies lässt sich insofern nicht überprüfen, da die Befragten nicht explizit von Risikofreude sprachen.

13 befragte Opfer waren als leitende Angestellte tätig, zehn als nichtleitende Angestellte. Sieben Personen waren arbeitslos und fünf Hausfrau/-mann.

Der Altersgruppe zwischen 50 und 59 gehörten mit 19 die meisten Personen an, sehr alte oder sehr junge Personen waren selten vertreten.

Täter C glaubte nicht, dass das Alter Einfluss auf die Motive habe und äußerte sich auch sonst nicht weiter zu diesem Thema.

Obwohl elf eine kaufmännische Ausbildung abgeschlossen hatten, attestierte er seiner Kundschaft keine speziellen wirtschaftlichen Kenntnisse.

Allgemeiner Umgang der Opfer mit Geld

Wie schon erwähnt, bezeichneten zwölf Personen ihren Umgang mit Geld als vorsichtig, 16 hielten sich für sparsam. Keiner der Befragten charakterisierte sich als leichtsinnig. 20 Personen erklärten, bei einer Anlage auf die Sicherheit zu achten, 19 jedoch zusätzlich auch auf die Rendite. Nur neun Personen gaben an, schon einmal Schulden gehabt zu haben.

Erspartes Geld verwendeten sie üblicherweise für die Renovierung oder den Bau eines Hauses oder für Luxusgüter (18 bzw. 25 Nennungen), aber auch für den Lebensunterhalt, die Altersvorsorge oder generell für den Vermögensaufbau.

35 Opfer sprachen allgemein davon, Geld sei nötig; für 15 stellte es eine Art Sicherheit dar und zwölf betonten den Luxus, den man sich mit Geld leisten könne. Drei Personen erklärten, Geld allein mache nicht glücklich.

Täter C vermutete, dass das meiste Geld aus Ersparnissen stammte, was sich in den Opferantworten mit 49 Nennungen klar widerspiegelte. Eine weitere Quelle sah er jedoch auch in Schwarzgeldern, die Kunden in einer solchen Anlage unbemerkt verschwinden lassen wollten.

Er glaubte, dass in den letzten Jahren in Deutschland mehr Geld zur Verfügung gestanden habe als früher. Die Einstellung der Anleger habe sich so verändert, dass Geld mit einer weniger starken persönlichen Beziehung verbunden sei als früher.

Prävention

Der Verdacht, dass mit der Anlage etwas nicht stimmen könne, entstand bei vielen Opfern erst, als die Anlage nicht funktionierte oder die Polizei sie darüber informierte, dass der Täter kriminell vorgegangen war. Einigen fielen auch Widersprüchlichkeiten bei der Anlage auf. 18 Personen glauben nicht, dass sie vorher etwas hätten ahnen können. 14 meinten, die hohen Renditeversprechungen hätten sie stutzig machen müssen.

Täter C schätzte die Kunden als weder besonders leichtsinnig noch vertrauensvoll ein. Viel Geld habe aus „krummen Kanälen“ gestammt.

Obwohl nur zwei der befragten Personen es für möglich hielten, nochmals betrogen zu werden, prognostizierte Täter C, dass gerade Anleger, die schon einmal Opfer von Kapitalanlagebetrug geworden waren, „danach schreien“ würden, wieder hereingelegt zu werden. Die Opfer erklärten, dass sich ihre Vorsicht darin zeige, dass sie ihr Geld nur noch bei Banken anlegen wollten oder dass sie allgemein misstrauischer geworden seien. Vorher hatten nur 17 Personen Kenntnisse zum Thema Kapitalanlagebetrug. Aufgrund ihres gro-

ßen Vertrauens, der vorgespiegelten Sicherheit und der Referenzen durch Bekannte schlossen sie es aus, einem Betrug aufzusitzen.

Täter C forderte, den „Gesetzeswirrwarr“ aufzudröseln und damit einen Überblick zu ermöglichen. Von Verboten hielt er nicht viel, sie würden nur umgangen. Zu viele Gesetze verunsicherten die Anleger nach seiner Ansicht nur und führten so zu noch mehr Schaden. Unsaubere Geschäfte fingen bei ihm erst bei vorsätzlicher Schädigung an.

Als wichtigsten Rat gab er, sich als Kunde bei einer Anlage viel Zeit zu lassen, mindestens eine Woche. Man dürfe sich auf keinen Fall unter Zeitdruck setzen lassen. So hätten bei ihm manche Kunden nicht investiert, weil sie nicht entscheidungsfreudig genug gewesen seien, um unüberlegt in das Geschäft einzusteigen.

Fall D

Die Kontaktaufnahme

Täter D und seine Mitarbeiter nahmen den Kontakt zu ihren Kunden über das Telefon auf. Wie der Täter beschrieb, wurden dabei systematisch ganze Regionen Deutschlands abtelefoniert. Im ersten Gespräch mit den Kunden wurde schnell erfasst, ob dieser vermögend genug war, um als Kunde interessant zu sein. War dies der Fall, wurde sofort ein Prospekt über die Anlage zugesandt und anschließend erneut telefonisch Kontakt aufgenommen.

Die insgesamt 15 Opfer bestätigten dieses Bild durch ihre Aussagen: Sie wurden alle per Telefon durch den Täter auf die Anlage aufmerksam gemacht und hatten den Täter auch fast alle vorher noch nicht gekannt. Größtenteils konnten sich die Opfer auch nicht erklären, warum gerade sie vom Täter ausgesucht wurden; nur einige vermuteten einen Handel ihrer Telefonnummern in einschlägigen Kreisen.

Die Person des Beraters und die Beziehung zum Kunden

Der erste Eindruck, den die Opfer am Telefon vom Täter bekamen, war der einer kompetenten, selbstsicheren und redgewandten Person. Dies war auch das Ziel des Täters. Er betonte, dass ein erfolgreicher Berater Verkäufertalent, Durchsetzungsvermögen und rhetorische Fähigkeiten haben müsse. So wollte er die Kunden dazu bringen, dass sie „demütig und hörig“ wurden und ihm völlig vertrauten.

Die Opfer hatten den Täter vorher noch nicht gekannt und vertrauten ihm auch größtenteils nicht von Anfang an. Erst durch das einleuchtende Konzept der Anlage, durch erfolgreiche Probegeschäfte und nach vielen Telefonaten ließen sie sich überzeugen. Die Beziehung zwischen Kunde und Berater war nach Meinung des Täters nie besonders persönlich oder vertraut. Ihm war es wichtig, den Kunden zu verdeutlichen, dass er in Sachen Geldanlagen ihr einzig kompetenter Ansprechpartner sei. Dabei legte er Wert darauf, dass

der Kunde sich ihm nicht gleichgestellt fühlte, sondern dass er selbst die Fäden in der Hand hielt und die Beziehung und das Gespräch steuerte. Er spielte dazu den „gestressten Börsenmakler“, der gerade ein einmaliges Angebot an der Hand hätte, das sich die Kunden nicht entgehen lassen sollten.

Argumente und Überzeugungsmethoden

Wie der Täter berichtete, erhielten alle Opfer nach dem ersten Telefongespräch einen Prospekt über die Anlage zugesandt. Die Opfer fanden an den Prospekten die aufwendige Gestaltung und die hohe zugesicherte Rendite auffallend. Zudem imponierten ihnen die ausländischen Kontakte der Firma. Wichtiger jedoch als das schriftliche Material sei laut Täter das persönliche Gespräch gewesen. Er gab an, die Kunden im Durchschnitt nach höchstens drei Telefonaten von der Anlage überzeugt zu haben, die Opfer dagegen sprachen von drei bis teilweise mehr als zehn Gesprächen. Diese zahlreichen Kontakte und die Hartnäckigkeit der Telefonverkäufer brachten einige der Opfer schließlich dazu, sich für die Anlage zu entscheiden.

Ein weiteres Argument des Täters war die Steuerersparnis durch die Anlage. Auch die Opfer berichteten zum Teil davon, dass dies ein Thema gewesen sei und sie sich die Möglichkeit, Steuern zu sparen, auch nicht entgehen lassen wollten.

Über die Hälfte der Opfer wurde laut ihrer Angaben über die Risiken der Anlage informiert. Hier zeigte sich eine weitere Überzeugungsmethode des Täters: Er machte das Misstrauen der Kunden direkt zum Thema und diskutierte anschließend alle Argumente der Kunden weg.

Wenn die Opfer erst einmal Geld beim Täter angelegt hatten, spiegelte der Täter ihnen vor, dass sie mit dieser Anlage große Gewinne gemacht hätten, und überredete sie anschließend zu einem weiteren, größeren Geschäft; oder aber er täuschte den Kunden genau das Gegenteil vor, sie hätten durch einen ungünstigen Börsenverlauf fast alles verloren, könnten aber alles noch zurückgewinnen, wenn sie für ein zusätzliches Geschäft noch einmal sehr viel Geld investierten.

Die Motive

Der Täter hielt in erster Linie die Gewinnsucht seiner Kunden für ihr Hauptmotiv zur Geldanlage. In der Tat stellte die hohe Rendite für fast alle Opfer den wichtigsten Grund dar. Sie hatten zudem auch nicht vor, den Gewinn für etwas Konkretes auszugeben, sondern planten, damit ihr Vermögen zu vergrößern. Die außerordentlich hohe Rendite war für sie auch der Grund gewesen, beim Täter und nicht bei der Bank zu investieren.

Als weitere Motive der Opfer nannte der Täter den Neid und die Missgunst der Kunden. Er machte sich diese Motive in seinen Gesprächen mit den Kunden auch ausdrücklich zu Nutze. So argumentierte er vor den Opfern, dass sie

selbst schuld seien, wenn sie auf sein einmaliges Geschäft nicht eingingen, da sonst eben andere den Profit davon hätten.

Auf die Motive der Kunden zur Verwendung des Gewinns oder auf andere persönliche Informationen einzugehen, fand der Täter unwichtig, da es nicht zu seinem rein geschäftlichen Stil gepasst habe. Auch die Opfer berichteten, dass andere Personen keine Rolle für ihre Investition gespielt hatten.

Der weitere Kontakt

Der Täter wie auch die Opfer gaben an, nach Abschluss des Geschäfts weiter im Kontakt gewesen zu sein. Der Täter wies jedoch darauf hin, dass dieser nicht besonders intensiv oder persönlich gewesen sei.

Die meisten Kunden erhielten vom Täter Informationen über den Stand ihrer Anlage, allerdings eher unregelmäßig. Auch in dieser Phase blieb der Kontakt nur auf telefonischer Ebene. Als der Betrug offenkundig wurde, erstatteten nur sechs der 15 Opfer Anzeige gegen den Täter. Sie erhofften sich davon, eventuell einen Teil des verlorenen Geldes zurückzuerhalten, den Betrüger zu entlarven und sich an ihm zu rächen. Die übrigen Opfer hielten eine Anzeige für sinnlos, da sie nicht daran glaubten, überhaupt wieder an ihr Geld zu kommen.

Die Folgen für die Opfer

Die Geschädigten hatten beim Täter zwischen 5.000 DM und 400.000 DM investiert, das heißt im Durchschnitt etwa 100.000 DM, die meist vollständig verloren waren. Der Täter schätzte die investierte Summe höher ein: Er vermutete etwa 100.000 US Dollar pro Kunde. Sowohl für die Opfer als auch zum Teil für deren Familien zog dieser Verlust vor allem finanzielle Schwierigkeiten nach sich. Viele Opfer litten aber auch darunter, dass sie den Verlust als peinlich und demütigend empfanden. Häufig versuchten sie, den Verlust vor anderen Personen zu verheimlichen. Alle aber waren sich sicher, seitdem vorsichtiger geworden zu sein. Die Befragten wollten ihr Geld nur noch bei Banken anlegen, und für zwei Personen stand fest, dass sie auf Telefonangebote nie mehr eingehen würden.

Die meisten Opfer wussten nicht, wie sie zu der Höhe des Strafmaßes für den Täter stehen sollten, da sie nicht darüber informiert waren.

Soziologische Aspekte

Für Täter D spielten soziologische Merkmale seiner Kunden keine Rolle. Die einzige Voraussetzung an einen Anleger war, dass er über genügend Geld verfügte. Da Täter D ausschließlich Telefonakquisition betrieb und die Beziehung zu seinen Kunden eher unpersönlich war, bemühte er sich auch nicht, Informationen über die Familie der Kunden, ihren sozialen Status oder ihre Bildungsschicht zu sammeln. Zudem maß er soziologischen Variablen auch keinen Einfluss auf die Motive der Kunden bei.

Die Opfer von Täter D waren vor allem Männer aus allen Bildungsschichten, die in verschiedenen Berufen tätig waren. Das Alter der Geschädigten lag zwischen 22 und 75 Jahren. Auch das jährliche Einkommen variierte stark, lag aber im Durchschnitt bei etwa 66.000 DM, also über dem Durchschnitt aller Opfer in dieser Studie.

Die breit gestreute Akquisition von Täter D, die sich am Telefonbuch einer Region orientierte, zeigte sich auch in der Streuung der Opfer über alle soziologischen Merkmale hinweg. Grundvoraussetzung war lediglich, dass der Kunde vermögend genug sein musste; dies spiegelte sich in dem hohen Einkommen der ausgesuchten Opfer wider.

Allgemeiner Umgang der Opfer mit Geld

Viele der Opfer betonten, bei der Anlage ihres Geldes auf die Sicherheit zu achten. Dies stimmt mit der Einschätzung des Täters überein, der seine Kunden nicht für besonders leichtsinnig hielt. Weiterhin war die hohe Rendite ihrer Anlage für die Hälfte der Befragten wichtig. Üblicherweise, so berichteten die Opfer, sparten sie ihr Geld, zum Beispiel zur Altersvorsorge oder als Notgroschen. Zusätzlich verwendeten einige ihr Ersparnis zur Finanzierung ihres Hauses.

Viele der Opfer hatten schon einmal über längere Zeit hinweg Schulden gehabt, diese Situation jedoch nicht als besonders belastend empfunden. Für fast alle Opfer bedeutete Geld Mittel zum Zweck, also eine Notwendigkeit zum Überleben. Sicherheitsaspekte, Unabhängigkeit und die Möglichkeit, sich Luxus zu gönnen, wurden erst an zweiter Stelle genannt.

Prävention

Ein Teil der Geschädigten hatte bereits vor ihrer Anlage beim Betrüger Kenntnisse über die Gefahren auf dem grauen Kapitalmarkt gehabt, der größte Teil aber nicht. Zwei der Opfer waren früher schon einmal auf einen Betrug hereingefallen. Auf die Frage, warum sie in diesem Fall nicht an einen Betrug gedacht hätten, antworteten die meisten, dass sie nicht mit so viel und so weit verbreiteter Kriminalität gerechnet hätten. Nun aber schlossen die meisten der Befragten aus, noch einmal zum Opfer werden zu können. Dies sah der Täter ganz anders. Er war überzeugt, dass prinzipiell jeder „zu kriegen“ sei, und das auch mehrmals. Dazu sei es gar nicht nötig, dass es sich um besonders vertrauensvolle oder leichtsinnige Personen handle.

Er war generell der Meinung, dass man das Problem des Kapitalanlagebetrugs nicht in den Griff bekommen könne. Den Anlegern könnte er nur raten, keine Geschäfte am Telefon abzuschließen und bei Anhaltspunkten wie zum Beispiel sehr hohen versprochenen Renditen, undurchsichtigen Vertriebswegen der Anlage oder exotischen Firmensitzen vorsichtig zu sein. Sinnvolle Anlegerschutzmaßnahmen sah er höchstens in der Nachbetreuung von Mit-

arbeitern krimineller Firmen, damit diese nicht nach der Festnahme des Hauptschuldigen als potentielle Betrüger auf den Markt strömten.

Die Opfer wollten sich in Zukunft vor Betrügern schützen, indem sie Geld nur noch bei Banken anlegten, mehr Erkundigungen einholten und Telefonangebote generell zurückwiesen.

Fall E

Die Kontaktaufnahme

Täter E berichtete, dass er zur Kontaktaufnahme in bekannten Zeitungen Annoncen schaltete, auf die er meist einen Rücklauf von 80 bis 100 Antworten interessierter Leser erhielt. Seine Zielgruppe waren dabei Kunden, die sowohl über Geld verfügten als auch über einen „Businessplan“, also eine Idee, um sich selbständig zu machen.

Die insgesamt vier Opfer berichteten, dass sie vom Täter oder über Bekannte von der Anlage erfahren hatten. Den Kontakt stellte der Täter dann entweder telefonisch oder über die Bekannten her.

Die Person des Beraters und die Beziehung zum Kunden

Die meisten Befragten hatten von vornherein Vertrauen zum Berater, in einem Fall aufgrund der Empfehlung eines Bekannten. Nur eine Person war anfangs misstrauisch, ließ sich aber schließlich durch das persönliche Auftreten des Beraters und die Vorlage des Gewerbescheins überzeugen. Darauf legte auch der Täter besonderen Wert. Für ihn war die menschliche Qualifikation eines Beraters entscheidend, während die fachlichen Fähigkeiten unbedeutend seien. Die Opfer hatten von ihrem Berater einen sehr guten ersten Eindruck, in erster Linie geprägt von Seriosität, aber auch Kompetenz und vertrauenswürdigem Charakter.

Auch der Täter berichtete, dass er nicht besonders um das Vertrauen seiner Kunden werben musste. Meist kamen ja die Kunden zu ihm, da sie bei Banken keinen Kredit für ihr jeweiliges Vorhaben erhalten hatten und er ihre letzte Hoffnung war. Er versuchte lediglich, ihren Wunsch nach dem Geld zu vergrößern, indem er „Visionen“ in seinen Kunden weckte, das heißt sie in ihrer (Geschäfts-)Idee bestärkte und diesbezüglich Sicherheit durch seine eigene Selbstsicherheit schaffte.

Argumente und Überzeugungsmethoden

Nach Meinung des Täters stellte die Anlage beziehungsweise der Kauf einer Bankgarantie bei Täter E für die meisten Kunden die letzte Möglichkeit dar, ihr Projekt zu finanzieren, da sie bei Banken nicht mehr kreditwürdig waren. Täter E bot ihnen nun die Chance, durch den Erwerb von Bankgarantien scheinbar ganz leicht an die gewünschte Geldsumme zu gelangen. Dazu mussten die Anleger einen Businessplan erstellen, der vom Täter auf Durch-

führbarkeit und Erfolgchance geprüft wurde, bevor er dem Kunden die Bankgarantie verkaufte. Dadurch brachte der Täter die Kunden in die Position derer, die ein so intensives Anliegen haben, das, wie er meinte, die Kritikfähigkeit und das Misstrauen der Kunden verschwinden ließ. Außer dem Gespräch setzte er daher auch keine weiteren Überzeugungsmittel ein. Allerdings wollte er dem Kunden das Gefühl vermitteln, sich für dessen Geschäftsidee ganz besonders zu interessieren.

Auch die Opfer bestätigten, dass keine weiteren Argumentationshilfen wie zum Beispiel Broschüren eingesetzt wurden. Die Möglichkeit zur Steuerersparnis spielte in diesem Fall ebenfalls keine Rolle. Für die Befragten stand der gute Eindruck des Beraters und die hohe Rendite des Geschäfts im Vordergrund. Schließlich wurde das Geschäft nach nur wenigen Gesprächen – der Täter sprach von höchstens zwei – zwischen Berater und Kunde abgeschlossen.

Die Motive

Nach Meinung des Täters wollten seine Kunden vor allem das nötige Geld für ihr Projekt erhalten. Als er ihnen dann anbot, mit der Bankgarantie ins „trading“ zu gehen und damit riesige Renditen zu erzielen, seien sie geldgierig geworden und wollten noch mehr. Die Opfer nannten als Hauptgrund für den Geschäftsabschluss mit dem Täter ebenfalls die Rendite. Diese sei in der Höhe bei Banken nicht zu erhalten und diese böten auch keine derartigen Geschäfte mit Bankgarantien an. Die Opfer planten mit dem zu erwartenden Gewinn ihr Eigenheim zu finanzieren, Vermögen anzusammeln und ihre Altersvorsorge zu verbessern. Dies entspricht nicht ganz der Darstellung des Täters, wonach seine Kunden meist eine spezielle Geschäftsidee mit dem Gewinn verwirklichen wollten. Allerdings ist zu bedenken, dass Täter E zusätzlich zu diesem Geschäft noch eine andere Anlageform ohne Bankgarantien anbot, wobei aus den Opferantworten nicht eindeutig hervorgeht, um welche der beiden Formen es sich jeweils gehandelt hatte.

Der weitere Kontakt

Sowohl der Täter, der von intensiven Kontaktwünschen seitens der Kunden sprach, als auch die Opfer berichteten, nach dem Geschäftsabschluss weiter in häufigem Kontakt gewesen zu sein. Der Täter war über die Loyalität der Kunden verwundert. Er hatte erwartet, dass die Kunden ärgerlich wären oder sich zurückzögen, nachdem sie feststellen mussten, dass die Bankgarantien doch nicht problemlos zu einem Kredit verhalfen.

Eine Information über den Stand der Anlage fand nicht statt, bis auf zwei Fälle, in denen aber die Opfer selbst nachfragten. Den ersten Verdacht hegten die Opfer schließlich, als die versprochenen Auszahlungen aus dem „trading“ nicht erfolgten und bei weiterem Nachfragen mit Ausreden reagiert wurde.

Schließlich erstatteten alle Opfer Anzeige gegen den Täter, vor allem um ihr Geld wieder zurückzuerhalten.

Die Folgen für die Opfer

Die Geschädigten hatten beim Täter Summen zwischen 20.000 DM und 200.000 DM angelegt und dabei das gesamte eingesetzte Kapital verloren. Die Opfer bekamen daraufhin Schwierigkeiten mit anderen Anlegern, denen sie das Geschäft empfohlen und die ebenfalls alles verloren hatten. Alle Befragten sprachen auch davon, wie peinlich ihnen der Verlust gewesen sei, und dass sie ihn deshalb auch gerne vor anderen verheimlichen wollten. Wenn dies nicht möglich war, führte dies für die Opfer zu einer Schädigung ihres Image. Die Geschädigten konnten unterschiedlich gut mit der Situation umgehen. Für einige war es ein langwieriger, schwieriger Prozess, andere versuchten, den Verlust gelassen zu sehen. Im Vordergrund stand aber bei allen die Enttäuschung.

In Zukunft würden alle vorsichtiger mit Geldanlagen umgehen, so die Opfer. Dazu gehörte für sie der Verzicht auf alle risikoreichen Anlagen und ein generelles Misstrauen in die Anbieter.

Soziologische Aspekte

Die vier Opfer im Fall E waren alle männlich, zwischen 40 und 60 Jahre alt, verheiratet und hatten Kinder. Sie hatten unterschiedliche Schulabschlüsse und Ausbildungen in verschiedenen Berufen absolviert. Drei von ihnen arbeiteten als Selbständige, was auch der „Geschäftsidee“ des Täters entspricht, da diese Personen zu ihm kamen, um Geld für die Realisierung ihrer Pläne zu beschaffen. Seiner Meinung nach seien diese Personen zwischen 30 bis 50 Jahre alt, was sich bei den Opferdaten in etwa bestätigt. Weiterhin berichtete auch der Täter, dass unter seinen Kunden kaum Frauen waren und der Bildungsstand gemischt war. Er war der Meinung, dass gebildete Personen weniger misstrauisch gegenüber der Anlage gewesen seien, weil sie häufig jemanden im Bekanntenkreis gehabt hätten, der schon einmal von hochrentablen Geschäften, zum Beispiel auch mit Bankgarantien, gehört hätte. Zudem maß er der Familie des Kunden einen großen Einfluss auf das Geschäft bei, wohingegen die Opfer erklärten, dass andere Personen höchstens dann eine Rolle gespielt hätten, wenn sie ihnen das Geschäft mit dem Berater empfohlen hatten.

Allgemeiner Umgang der Opfer mit Geld

Täter E war der Meinung, dass die von ihm betrogenen Anleger besonders leichtsinnig und unvorsichtig gewesen seien. Auch drei der Opfer beschrieben ihren Umgang mit Geld als leichtsinnig und großzügig. Alle Befragten gaben an, schon einmal über längere Zeit hinweg Schulden gehabt zu haben. Dabei hätten sie sich fast alle sehr schlecht und abhängig gefühlt. Den Opfern bedeutete Geld ein nötiges Mittel zum Leben, das Sicherheit und Unabhängig-

keit verschafft. Die meisten wollten ihr erspartes Geld zur Altersvorsorge oder zu erneuten Investitionen verwenden.

Prävention

Der größte Teil der Opfer schöpfte den ersten Verdacht, auf einen Betrüger hereingefallen zu sein, als versprochene Auszahlungen und Rückerstattungen nicht erfolgten und statt dessen immer neue Ausreden des Betrügers erfolgten. Auf die Frage, woran sie vielleicht schon früher etwas Betrügerisches hätten erkennen können, war der einzige Hinweis eines Opfers, dass das Konto der Firma ein Privatkonto war. Die meisten Opfer hatten schon vor ihrer Anlage beim Betrüger Kenntnisse über die Gefahren auf dem grauen Kapitalmarkt, trotzdem vertrauten sie dem Berater aufgrund der seriösen Erscheinung, angeblicher Sicherheitsnachweise und Empfehlungen Dritter. Nur zwei der Befragten waren sich sicher, nicht noch einmal auf einen Betrug hereingefallen zu können, die anderen befürchteten, dass dies durchaus passieren könnte, obwohl alle Opfer angaben, in Zukunft vorsichtiger zu sein. Sie wollten bei künftigen Geldgeschäften skeptischer sein und Risikoanlagen ganz aus dem Weg gehen.

Der Täter hält es für sehr schwierig, Kapitalanlagebetrug vorzubeugen. Sämtliche Anlegerschutzmaßnahmen, zum Beispiel auch die aufsichtsamtliche Überwachung aller Anlageberater, könnten seiner Meinung nach unterlaufen werden. Solange die Geldgier vorhanden sei, werde es immer Betrug geben. Auch die Unterscheidung von sauberen und unsauberen Angeboten sei sehr problematisch. Den einzigen Rat, den er Anlegern geben könnte, sei, darauf zu achten, dass die Person des Beraters, die Höhe des eingesetzten Kapitals, die Büroräume etc. „stimmig“ seien, also zusammenpassten. Wen dieser pauschale Rat vor Anlagebetrügern schützen soll, ließ Täter E allerdings im Dunkeln!

Fall F

Die Kontaktaufnahme

Wie sowohl der Täter als auch seine fünf Opfer betonten, gewann Täter F seine Kunden vor allem durch Mund-zu-Mund-Propaganda. Alle Opfer hatten bereits durch Bekannte von der Anlage erfahren, bevor der Täter mit ihnen Kontakt aufnahm. In manchen Fällen kannte der Täter seine Kunden bereits vorher und konnte sie daher leicht bei einem Treffen auf die Anlage ansprechen, oder aber der Kontakt kam über Bekannte der Opfer zustande. Wie Täter F betonte, war die einzige Bedingung an einen Kunden, dass er über genügend Geld verfügte. Das erkannten wohl auch die Opfer, die zum Teil vermuteten, der Täter habe sie als Opfer ausgesucht, weil er wusste, dass sie vermögend waren.

Die Akquisition fand also „in erlesenem Kreise“ statt, unter Personen, die offensichtlich über genügend Geld verfügten und unter ihren Bekannten Informationen über lukrative Geldanlagen verbreiteten.

Die Person des Beraters und die Beziehung zum Opfer

Die Geschädigten, die den Täter vorher noch nicht kannten, beschrieben ihn als seriös und wohlhabend. Der Täter hatte bei einigen Opfern durch die Empfehlungen Dritter bereits einen Vertrauensvorschuss. Andere konnte er durch kleinere erfolgreiche Geschäfte und das plausible Konzept der Anlage überzeugen. Dieses Bild vom Berater deckt sich mit den Vorstellungen des Täters über die Fähigkeiten, die ein guter Berater braucht: rhetorisches Geschick, Verkäufertalent, Durchsetzungsfähigkeit beim Kunden und Erfahrungen am Kapitalmarkt.

Der Täter vermittelte seinen Kunden also erfolgreich das Bild des seriösen, kompetenten Anlageberaters, dessen bisheriger Erfolg sich in seiner gepflegten äußeren Erscheinung und im guten Ruf bei anderen Personen zeigte.

Sowohl die Opfer als auch der Täter beschrieben die persönliche Beziehung zwischen Berater und Kunde eher als sachlich. Das zeigt sich zum Beispiel darin, dass die befragten Personen dem Täter nicht von Anfang an vertrauten, sondern erst, als dieser durch sachliche Argumente über Sicherheit und Erfolg der Anlage überzeugte. Der Täter betonte auch, dass man den Kunden beweisen müsse, wie gut die Anlage sei, um dann möglichst schnell den Geschäftsabschluss herbeizuführen. Somit war für den Täter vor allem der erste Kontakt zum Kunden wichtig. Der weitere Kontakt nach Abschluss des Geschäftes war für ihn eher nebensächlich und auch die Opfer berichteten nur über gelegentliche, schlechte Nachbetreuung durch den Berater.

Für den Täter stand also im Vordergrund, die Kunden möglichst schnell davon zu überzeugen, dass sie „selbst schuld“ seien, wenn sie nicht auf das Geschäft eingingen. Der persönliche Kontakt und eine vertrauensvolle Beziehung zwischen Berater und Täter spielten in diesem Fall offenbar keine große Rolle.

Argumente und Überzeugungsmethoden

Spezifisch in diesem Fall ist die Tatsache, dass der interviewte Täter F für einen weiteren (ebenfalls verurteilten) Kapitalanlagebetrüger als Vermittler tätig war. Anfangs legte Täter F selbst noch Geld bei seinem Auftraggeber an, da er die Anlage für ein lukratives Geschäft hielt. Erst später entdeckte er, dass er in einen Betrug verwickelt war, woraufhin er jedoch trotzdem neue Kunden warb. Diese besonderen Umstände sind auch nach Meinung von Täter F der Grund dafür, dass er seine Kunden so leicht für die Anlage begeistern konnte, da er selbst auch einmal davon überzeugt gewesen war.

Für den Täter stellten neben dem persönlichen Gespräch vor allem Broschüren eine wichtige Argumentationshilfe dar. Er ging davon aus, dass der Kunde

umso leichter zu überzeugen sei, je besser die Broschüre ist. Außerdem war er der Meinung, eine Firma müsse sich mittels ansprechenden und großzügig gestalteten Büroräumen nach außen als seriös und erfolgreich präsentieren. Zum Teil bestätigten die Aussagen der Opfer diese Vorgehensweise: Sie vertrauen dem Täter unter anderem wegen der vorgelegten Broschüren, die sie durch hohe Renditeversprechungen, Sicherheitsnachweise und Hervorhebung ausländischer Kontakte beeindruckten. Zusätzlich zu Broschüren wurden auch andere Schriftstücke, zum Beispiel Quittungen anderer Anleger, als Argumentationshilfen verwendet. Hinzu kam in einigen Fällen die Empfehlung Dritter, auf welche sich die Opfer stützten.

Zum Thema Steuervorteile durch die Anlage weichen die Aussagen der Opfer deutlich von denen des Täters ab. Den Opfern zufolge ist die Möglichkeit der Steuerersparnis durch die Anlage in keinem Fall angesprochen worden. Täter F jedoch betonte, wie wichtig dieses Thema gewesen sei, da seine Kunden durch die Anlage im Ausland die Kapitalertragssteuer umgehen konnten. Er wies jedoch auch darauf hin, dass die Kunden sich sehr wohl bewusst waren, dass sie sich dadurch strafbar machen würden, was die gegenläufigen Aussagen der beiden Parteien erklären könnte.

Eine weitere Argumentationshilfe für den Täter war der Kapitalanlagebetrug an sich. So zerstreute der Täter das Misstrauen der Kunden im Vorfeld dadurch, dass er die Gründe für das Zustandekommen solch hoher Renditen bei Erhalt der Sicherheit darlegte. Dabei stellte er immer das hervorragende Konzept der Anlage in den Vordergrund, welches die hohen Gewinne ermögliche. Auch die Opfer berichteten davon, dass das Thema Risiken der Anlage zwar angesprochen wurde, solche Risiken vom Täter aber völlig ausgeschlossen wurden.

Auch hier zeigt sich also wieder, dass Täter F vor allem sachlich und anhand von Schriftstücken argumentierte. Dazu kommt aber auch, dass der Täter, zumindest am Anfang, selbst von der Anlage überzeugt war und dies somit glaubhaft an seine Kunden weitergeben konnte. So könnte man vermuten, dass der eigentliche Auftraggeber den Einsatz von gutgläubigen Vermittlern als wirkungsvolle Taktik zur Kundenakquisition einsetzte.

Die Motive der Opfer

Für die Opfer waren hohe Rendite, Sicherheit und ein überzeugendes Konzept der Anlage die wichtigsten Gründe für eine Investition beim Berater. Darüber hinaus spielten das Vertrauen in den Berater, die Empfehlungen Dritter und der seriöse Eindruck der Anlage eine Rolle. Der Täter sah vor allem in der hohen monatlichen Rendite das Hauptargument der Opfer. Bei seinen Kunden handelte es sich zwar um durchaus reiche Personen, aber gerade diese wollten seiner Meinung nach immer noch mehr haben und ließen sich dadurch von hohen Renditen locken. Die Steuerersparnis war nur aus Sicht des Täters ein Motiv der Anleger, die Opfer dagegen bestritten dies.

Den Vorzug vor einer Anlage bei ihrer Bank sahen die Opfer auch hier zum größten Teil in der höheren Rendite; aber auch das geringe Vertrauen in Banken kam zum Ausdruck.

Wenn andere Personen für die Entscheidung des Opfers zur Anlage eine Rolle spielten, dann vor allem aufgrund ihrer Empfehlungen und Versicherungen, dass die Anlage funktioniere. Der Täter sah eine Beeinflussung zusätzlich durch die Ehepartner und gelegentlich durch Freunde der Kunden.

Der weitere Kontakt

Im weiteren Verlauf des Geschäftes hatten drei der fünf Opfer noch Kontakt zum Täter, der in zwei Fällen eher zwangsläufig zustande kam, da Berater und Kunde Bekannte waren. Auch der Täter gab an, seine Kunden weiterhin betreut zu haben, dass aber das Verhältnis im allgemeinen nicht besonders intensiv oder persönlich war.

Nur zwei der Opfer wurden über den Stand und die Entwicklung ihrer Anlage durch den Berater informiert. Dies geschah aber nur in sehr unregelmäßigen Abständen.

Schließlich zeigten die meisten Opfer den Täter an und zwar gleich nach den ersten Anhaltspunkten für einen Betrug. Dabei hofften sie auf eine Rückführung des verlorenen Geldes.

Die Folgen für die Opfer

Täter F berichtete, dass seine Kunden Kapital in Höhe von zwischen 100.000 DM und 1,8 Millionen DM bei ihm angelegt hätten. Die befragten Opfer gaben an, zwischen 14.000 DM und 965.000 DM angelegt zu haben. Die gesamte Anlagesumme aller fünf Opfer betrug 1.067.650 DM, die Summe des verlorenen Geldes 1.058.650 DM.

Für die meisten Opfer stand dieser finanzielle Verlust auch im Vordergrund. Sie berichteten zum Teil auch, dass der Verlust ihnen peinlich gewesen sei und dass sie Schwierigkeiten mit anderen Personen bekamen, weil sie ihnen die Anlage empfohlen hatten, oder auch mit Angehörigen, da sie das Geld der Familie verloren hatten.

Nur ein Opfer sprach von einer besonders belastenden und sorgenvollen Situation durch den Verlust. Die anderen Opfer betrachteten das Erlebnis als Lehre für die Zukunft oder einfach als Pech. Alle jedoch waren überzeugt, dass sie zukünftig vorsichtiger im Umgang mit Geldgeschäften sein würden.

Soziologische Aspekte

Täter F schätzte, dass bezüglich der Bildungsschicht und der Höhe des Einkommens bei seinen Kunden alles vertreten war. Dies bestätigte sich auch in der relativ kleinen Opferstichprobe: Die Opfer besaßen unterschiedliche Schulbildung, von Hauptschulabschluss bis Abitur; ihr Nettoeinkommen va-

rierte zwischen 34.000 DM bis 100.000 DM im Jahr. Die Tatsache, dass unter den Opfern auch solche waren, die nur ein geringes regelmäßiges Einkommen hatten, widerspricht nicht der Aussage des Täters, dass seine Kunden vermögend sein mussten. Er sprach explizit davon, dass seine Kunden zum Beispiel durch Erbschaft zu Reichtum gekommen waren.

Unter den fünf Opfern waren drei in freien Berufen tätig, was laut Täter F auch aus seiner Sicht eine häufig vertretene Berufsgruppe seiner Kunden war. Drei der Opfer waren zum Zeitpunkt der Anlage noch unter 30 Jahre alt. Das Alter habe aber, so meinte der Täter, keinen Einfluss auf den Geschäftsverlauf gehabt.

Allgemeiner Umgang der Opfer mit Geld

Geld bedeutete für die Opfer vor allem ein nötiges Mittel zum Zweck und, wenn man genug davon hat, die Möglichkeit, sich etwas Luxus zu gönnen. Sie nannten aber auch Sicherheit, Macht und Akzeptanz, die man durch Geld erreichen kann. Üblicherweise gaben die Opfer ihr Geld für den Lebensunterhalt, Luxusgüter und Hausneubau aus oder sparten es als Notgroschen. Die meisten achteten bei der Anlage ihres Geldes auf möglichst hohe Renditen, nur zwei auch auf Sicherheit. Bei den Opfern standen Vorsicht und Sicherheit also nicht unbedingt an erster Stelle. So empfand es auch Täter F, der seine Kunden als besonders leichtsinnig beschrieb, da für sie die Verbesserung ihrer Lebensqualität und nicht die Sicherheit im Vordergrund gestanden habe.

Vier der fünf Geschädigten hatten schon einmal über längere Zeit hinweg Schulden gehabt, was sie meist als Einschränkung und Abhängigkeit empfanden.

Prävention

Kenntnisse der Opfer zu Kapitalanlagebetrug waren immerhin bei drei der fünf Personen schon vor dem Betrug vorhanden gewesen. Trotzdem hatten sie nicht daran gedacht, mit der Anlage beim Täter an einen Betrug geraten zu sein, da sie ihm und den angeblichen Sicherheitsnachweisen einfach vertraut hatten. Ein erster Verdacht auf Unredlichkeit stellte sich bei den meisten Opfern erst ein, als die Auszahlungsfrist ihrer Anlage oder des Kredits abgelaufen war, ohne dass Geld überwiesen wurde. Drei von ihnen können sich auch rückblickend an nichts erinnern, wodurch sie schon früher hätten misstrauisch werden können. Für zwei der Befragten stellte im Nachhinein die hohe Rendite einen Grund zum Verdacht dar. Keines der Opfer war vorher schon einmal auf einen Betrug hereingefallen und konnte sich auch nicht vorstellen, dass es ihm noch einmal passieren könnte.

Alle Opfer waren sich sicher, dass sie jetzt vorsichtiger seien, und wollten daher in Zukunft nur noch bei Banken anlegen, keine Risikoanlagen mehr tätigen, generell viel misstrauischer sein und mehr Erkundigungen einholen. Diese Aussagen decken sich mit dem Vorschlag des Täters zum Schutz vor

unsauberen Geschäften: Er riet, generell keine spekulativen Anlagen zu tätigen und nur deutschen Banken und Investmentgesellschaften zu trauen. Darüber hinaus hielt der Täter eine aufsichtsamtliche Überwachung aller Anlageberater auf dem Geldmarkt für eine sinnvolle Präventionsmaßnahme. Er forderte eine Kontrollinstanz zum Schutz der Anleger, sah dabei aber Probleme in der Gesetzgebung.

Fall G

Die zu diesem Fall gehörende Opferstichprobe war eher gering. In den Akten der Staatsanwaltschaft waren nur elf Adressen zu Täter G enthalten. Von diesen antworteten nur zwei. Somit ist die Auswertung in diesem Fall nur qualitativ möglich. Im folgenden werden deswegen auch Einzelaussagen aus den beiden Fragebogen genannt, um trotz der geringen Stichprobe das Bild des Täters, seiner Vorgehensweise und seiner Kunden aufzuhellen. Es nicht zu vermeiden, dass das Gesamtbild hier stärker von den Aussagen des Täters geprägt ist.

Die Kontaktaufnahme

Ähnlich wie Täter A verkehrte Täter G in gehobeneren gesellschaftlichen Kreisen. Da er als Vorstand eines größeren Fußballvereins tätig war, wurde er regelmäßig in der Presse im Zusammenhang mit wichtigen Sportereignissen genannt oder mit prominenten Personen aus dem Fußballgeschehen fotografiert. Dies führte seinen Angaben zufolge dazu, dass er selbst Mitglied dieser Kreise wurde und man sich gerne mit ihm zeigte. Auch sein berufliches Ansehen als Anlageberater war sehr hoch, so dass er auch bei Menschen, die er noch nicht persönlich kannte, einen hohen Vertrauensvorschuss hatte. Sein dadurch entstandener großer Bekanntenkreis ermöglichte es ihm, neue Kunden zu akquirieren.

So verhielt es sich auch mit den beiden befragten Opfern, die beide von Bekannten des Täters angesprochen wurden. Bei einem handelte es sich um seinen Versicherungsvertreter, der den Kontakt herstellte. Keines der beiden Opfer kannte den Täter vorher persönlich. Laut Täter G gab es jedoch viele Kunden, die aus seinem persönlichen Umfeld stammten. Er glaubt nicht, dass sich solche Kunden von denen, die er hat ansprechen lassen oder die von sich aus auf ihn zukamen, unterschieden. Allen war gemeinsam, dass sie ihm sofort Vertrauen entgegenbrachten und sich sehr für die Anlage interessierten. Die einzige Voraussetzung dafür, dass er einen Kunden für seine Geschäfte aufnahm, war, dass dieser genügend Kapital zur Verfügung haben musste. Abgesehen von dieser Bedingung lehnte er keinen Kunden ab.

Die Person des Beraters und die Beziehung zum Opfer

Beide Opfer ließen sich von der Person des Beraters beeindrucken. Er wirkte sehr seriös und verhielt sich weder aufdringlich, noch setzte er die Kunden unter Zeitdruck. Er selbst berichtete, rhetorisch und menschlich überzeugend

gewesen zu sein. Durch sein Verkäufertalent habe er einen sehr vertrauenerweckenden Eindruck gemacht. Auch habe er mit seinen „treuen Augen“ die Anleger an sich binden können. Er sei für viele die „Schulter zum Ausweinen“ gewesen. Somit konnte er auch ohne fachliche Ausbildung durch seine menschliche und freundliche Art die Kunden von sich überzeugen.

Im Nachhinein erachtete er seine kaufmännische Kompetenz als völlig unzureichend. Um ein guter Anlageberater zu sein, so meinte er, müsse man den Markt lückenlos kennen.

Argumente und Überzeugungsmethoden

Während Täter G berichtete, meist nur ein Treffen benötigt zu haben, um die Anleger für das Geschäft zu begeistern und zu einer Entscheidung zu bewegen, berichteten hier beide Opfer von mehreren Gesprächsterminen. Ein Betroffener betonte ausdrücklich, es als sehr angenehm empfunden zu haben, nicht unter Zeitdruck gesetzt worden zu sein. Auch der andere beurteilte Täter G als wenig aufdringlich. Ein Befragter schilderte die Taktik des Täters genauer: Er habe zunächst einen „Versuchsballon gestartet“, also ein Probegeschäft mit dem Kunden abgeschlossen. Als dieses dann funktionierte, es also zu Auszahlungen kam, war das Opfer überzeugt, nun auch mehr Geld in dieses lukrative Geschäft investieren zu können. Aus Opfersicht überzeugte Täter G zusätzlich durch sehr sachliche und fachlich fundierte Informationen, was seinen seriösen und vertrauenerweckenden Eindruck unterstrich. Zum Beispiel habe es eine klare Produktdarstellung im Prospekt gegeben, wusste sich ein Opfer zu erinnern. Das andere konnte sich an keine schriftlichen Überzeugungshilfen erinnern. Auch Täter G selbst gab an, in der Regel keine Broschüren oder ähnliches verwendet zu haben. Er betonte nochmals, allein durch seine Persönlichkeit die Kunden überzeugt zu haben. Besondere Tricks oder Maschen habe er nicht nötig gehabt, um Anleger zu werben. Da diese ihm keinerlei Misstrauen entgegengebracht hätten, habe er auch keine besonderen Ausreden oder Ablenkungsmanöver benötigt. Die Opfer konnten sich nicht erinnern, dass über Risiken gesprochen wurde. Kapitalanlagebetrug war nie ein Thema. Täter G glaubte, dass für manche Anleger die Steuerunschädlichkeit der Anlage ein interessanter Aspekt gewesen sei, der sich in den Opferaussagen jedoch nicht wiederfand.

Die Motive

Für die Kunden spielte nach eigenen Angaben bei der Entscheidung für das Geschäft vor allem die Person des Beraters, der sie vertrauten, eine besondere Rolle. Er verkörperte für sie die Sicherheit, die beide für ihre Anlage als sehr wichtig einstufen. Einer hob den Aspekt der Haftung hervor, da er im Falle eines Verlustes angeblich nicht selber haften müsste. Für den anderen spielte zusätzlich die Laufzeit eine Rolle, die hier auf Wunsch des Anlegers sehr gering ausfallen konnte.

Täter G sah die Beweggründe der Kunden, die bei ihm anlegten, anders. Er glaubte, dass die Rendite allein ausschlaggebend für die Entscheidung zur Anlage gewesen sei. Risikofreies Mehrgeld zu erzielen und sich damit einen Wunsch erfüllen oder ein Ziel verwirklichen zu können, habe den Anlegern den Mund wässrig gemacht. Zusätzlich habe die Risikofreude mancher Kunden dazu geführt, dass sie sich an diesem Geschäft beteiligten. In manchen habe sich der „Zocker“ gezeigt, der mitspielen möchte. Während die befragten Opfer also gerade Sicherheitsaspekte als ausschlaggebend bezeichneten, sah dies Täter G zum Teil genau umgekehrt.

Beide Seiten waren sich darüber einig, dass andere Personen außerhalb der Familie keinen Einfluss auf die Anlage gehabt hätten. Nach Ansicht von Täter G habe der Partner jedoch oftmals einen sehr großen Einfluss gehabt. So berichteten auch beide Opfer, dass die Familie von der Anlage gewusst habe.

Auch wenn Täter G glaubte, dass es nicht wichtig gewesen sei, die Beweggründe der Kunden zu kennen, hatte er Vorstellungen darüber, wofür die Anleger ihren Gewinn verwenden wollten. Er vermutete, dass sie sich langersehnte Wünsche erfüllen wollten, zum Beispiel einen Altersruhesitz in der Toskana. Die Opfer beschrieben einfachere Möglichkeiten als Verwendungszweck. Einer wollte einen Notgroschen ansparen, der andere seine Altersvorsorge sichern.

Insgesamt lässt sich also feststellen, dass Täter G die Anleger als risikofreudige Geldsuchende beschrieb, die glaubten, er als Berater sei der richtige, ihnen auf dem Weg zum Glück zu helfen. Die befragten Opfer jedoch erklärten, eine risikolose Anlage gesucht zu haben, um sich ihre Zukunft abzusichern.

Der weitere Kontakt

Täter G beschrieb den weiteren Kontakt als äußerst positiv. Aus seiner Sicht sei das Verhältnis immer das Bestmögliche gewesen.

Auch die Opfer berichteten beide, dass nach der Entscheidung Kontakt zum Täter bestand. Während eine Person keine weiteren Angaben machte, schilderte das andere Opfer, ein- bis zweimal vom Täter zu Hause besucht und zusätzlich halbjährlich schriftlich über den Stand der Anlage informiert worden zu sein.

Bei beiden stellte sich irgendwann der Verdacht ein, dass etwas nicht stimmen könne. Es waren keine Auszahlungen mehr zu verzeichnen, und Täter G suchte nach Ausreden, um dies zu entschuldigen. Schließlich zeigten beide Befragten Täter G an, in der Hoffnung, ihr Geld zurückzubekommen.

Die Folgen für die Opfer

Der Verlust der hier befragten Anleger lag in einem Fall bei 50.000 DM, im anderen bei 230.000 DM. Insgesamt lag der Schaden, den Täter G verursachte, bei 1.573.000 DM. Er wurde zu einer Bewährungsstrafe von zwei Jahren und

einer Geldstrafe über 5.400 DM verurteilt. Das Strafmaß schätzten beide befragten Personen als viel zu niedrig ein. Einer vermutete sogar, dass Täter G mit seinen Geschäften weitermache.

Während ein Opfer nur auf den finanziellen Verlust für sich und seine Familie einging, beschrieb der andere Geschädigte, unter dem Imageverlust, der Peinlichkeit und den Schwierigkeiten mit anderen gelitten zu haben.

Beide schätzten sich nun als vorsichtiger ein, besonders bei ihnen unbekanntem Personen.

Soziologische Aspekte

Täter G schätzte im Interview Frauen, die Geld anlegen, als vorsichtiger ein, glaubte aber gleichzeitig, dass sie gieriger seien. Da beide befragten Opfer männlich waren, kann diese Aussage anhand der Opferangaben nicht nachvollzogen werden. Einer der Befragten war 57 Jahre alt, der andere 38. Täter G berichtete, dass alle seine Kunden über 30, die meisten zwischen 50 und 60 Jahren alt gewesen seien. Diese hätten häufig Interesse an einer Aufbesserung der Rente gehabt, was sicher auch bei den hier Befragten eine wichtige Absicht war.

Verheiratete Kunden schätzte Täter G als großzügiger ein. Der Partner sei häufig sehr wichtig gewesen. Auch dies lässt sich aufgrund der geringen Opferstichprobe zu diesem Täter leider nicht überprüfen.

Täter G gab an, unter seinen Kunden viele Selbständige gehabt zu haben. Bei den Befragten handelte es sich um einen arbeitslosen Ingenieur und einen Metzgereifacharbeiter in gehobener Stellung mit einem jährlichen Bruttoeinkommen von 65.000 DM. Manche Kunden hatten nach Angaben von Täter G gute wirtschaftliche Kenntnisse oder verfügten generell über eine gute Bildung. Häufig habe es sich um Akademiker gehandelt. Er glaubte, dass der Beruf insofern eine große Rolle spielte, als manche Kunden planten, sich mit dem Gewinn aus der Anlage selbständig zu machen. Ansonsten stufte er den Einfluss der Bildung auf die Beweggründe der Anleger eher gering ein.

Allgemeiner Umgang der Opfer mit Geld

Eines der Opfer gab an, sein Geld üblicherweise für Anschaffungen zu verwenden, das andere erklärte, seine Ersparnisse in die Altersvorsorge zu investieren. Beide legten großen Wert auf Sicherheiten, wobei einer der beiden Betroffenen zusätzlich betonte, dass die Rendite auch ein wichtiger Punkt sei, der bei der Anlage von Geld zu beachten sei. Gleichzeitig lege er großen Wert auf seriöse Institute. Somit ist es im Nachhinein aus der Opferperspektive erstaunlich, dass es Täter G gelungen war, diese Personen von der Anlage zu überzeugen. Dies zeigt, dass auch Anleger, die meinen, besonders vorsichtig vorzugehen, auf Betrüger hereinfliegen können. Täter G selbst glaubte, es habe an seiner Ausstrahlung gelegen, dass Menschen ihm in Geldangelegenheiten Vertrauen entgegenbrachten.

Eines der Opfer hatte schon einmal über längere Zeit Schulden und fühlte sich sehr schlecht dabei.

Beide hatten das Geld für die Anlage aus ihren Ersparnissen genommen.

Täter G antwortete auf die Frage, ob es in den letzten Jahren Veränderungen bezüglich der Herkunft von Anlagegeldern gegeben habe, dass er dies nicht glaube. Er vermutete jedoch, dass die Einstellung von Menschen zu Geld gerade in letzter Zeit stark durch die Medien geprägt werde. Es werde die Sehnsucht nach dem schnellen Geld und der Neid auf andere geschürt.

Prävention

Täter G berichtete, dass es keinen von ihm angegangenen potentiellen Kunden gegeben habe, der nicht tatsächlich bei ihm investiert habe. Somit muss seine Methode und, wie er selbst sagte, seine Person sehr effektiv gewesen sein.

Beide Opfer betonten, in Zukunft vorsichtig mit solchen Angeboten zu sein. Vor allem bei unbekanntem Personen müsse man aufpassen. Einer schloss völlig aus, nochmals Opfer werden zu können. Dies bezweifelte Täter G. Er meinte, jedes Opfer könne erneut hereinfallen, da man glaubte, nun alles richtig zu machen. Er verglich die Situation mit einem Spieler am Geldautomaten, der vor jeder neuen Runde glaubt, diesmal das Gerät knacken zu können.

Täter G stufte seine Anleger als besonders vertrauensvoll und leichtsinnig ein. Er empfahl, Geld nur bei Banken anzulegen. Wichtig sei auch, den Weg, den das Geld geht, nachzuvollziehen und sich diesbezüglich nicht blind auf den Berater zu verlassen. Es müsse immer geklärt sein, wer an der obersten Spitze verantwortlich ist. Auch solle man sich auf keinen Fall auf unseriöse Geschäftspraktiken einlassen wie zum Beispiel eine Geldübergabe auf einem Rasthofparkplatz.

Obwohl ein Opfer Kenntnisse über die Methoden am grauen Kapitalmarkt hatte, war es auf die Anlage hereingefallen. Opfer von Betrügern jedoch waren beide noch nie gewesen, bevor sie Täter G kennen lernten.

7.5.2 Gesamtbetrachtung

7.5.2.1 Aus der Opferperspektive

Die befragten Opfer wurden zum größten Teil durch Bekannte auf die Anlageangebote aufmerksam. Im scheinbaren Gegensatz dazu gaben die meisten Opfer an, die Kontaktaufnahme, die zum Geschäft führte, sei aber von der Täterseite ausgegangen. Bedenkt man aber, dass die Täter am häufigsten den Weg über Bekannte des Opfers genutzt hatten, die schon Kunde bei ihnen waren, ist dies kein Widerspruch. Denn wenn, wie es oft geschah, ein von Täter und Opfer beidseitig Bekannter als Vermittler auftrat, konnte die Initia-

tive sowohl von der Täter- als auch von der Opferseite ausgehend betrachtet werden.

Diejenigen Opfer, die von sich aus die Initiative ergriffen hatten, begründeten dies mit der in Aussicht gestellten hohen Rendite und der verlässlichen Empfehlung durch ihre Freunde, Verwandten oder Bekannten.

Insgesamt bestätigen die Ergebnisse der Interviews die Hypothese 1, dass der Kontakt zwischen Tätern und Opfern bei Kapitalanlageverbrechen auf ähnliche Weise zustande kommt. An erster Stelle steht bei rund der Hälfte der Opfer die Vermittlung durch Drittpersonen, an zweiter Stelle die meist telefonische Direktansprache durch den Täter. An dritter Stelle rangieren Inserate in der Tages- und Finanzpresse zusammen mit Prospekten und Postwurfsendungen.

Mehr als die Hälfte der Opfer kannte den Täter bereits vor dem Geschäft, wobei die Dauer der Bekanntschaft von wenigen Monaten bis zu mehreren Jahren reichte. Diejenigen Opfer, die die Täter vorher noch nicht gekannt hatten, schrieben ihnen überwiegend positive Attribute zu und schilderten sie als kompetent, seriös, sympathisch, vertrauenswürdig und redegewandt.

Die Mehrheit der befragten Opfer brachte dem Täter von Anfang an volles Vertrauen entgegen. Die Opfer begründeten dies damit, dass sie den Täter schon länger kannten oder zuverlässige Bekannte ihn empfohlen hatten. Andere ließen sich von dem Konzept der Anlageform oder den vorgelegten Referenzen überzeugen, wieder andere von größeren oder weniger voluminösen (Test-)Geschäften, die sie selbst oder andere Leute bereits erfolgreich mit dem Täter abgeschlossen hatten.

Auch solche Opfer, die dem Täter nicht sofort vertrauten, ließen sich schließlich von Referenzen oder zunächst einmal erfolgreichen Probegeschäften beeindruckten.

Die Entscheidung der Opfer, beim Täter Geld anzulegen, fiel in fast allen Fällen bereits nach zwei, spätestens nach drei Gesprächen mit dem Betrüger. Die Opfer ließen sich bei der konkreten Investitionsentscheidung nur in wenigen Fällen von den Empfehlungen anderer Personen beeinflussen. Wenn der Täter Prospektmaterial einsetzte, beeindruckte dies die Opfer meist mit hohen Renditeversprechungen, aber auch durch Darstellung eines in der Vergangenheit günstigen Geschäftsverlaufs und eine ansprechende äußere Form der Unterlagen.

Das Argument von Steuervorteilen bei der Anlage benutzten die Täter eher selten. In den wenigen Fällen, in denen das Thema angesprochen wurde, war dies für die Opfer jedoch ein wichtiger Punkt. Auf die Risiken der Anlage wurden die Opfer meist nicht hingewiesen, oder sie wurden vom Betrüger marginalisiert oder explizit ausgeschlossen.

Die Entscheidung der Opfer, beim Betrüger anzulegen anstatt bei Banken oder Sparkassen, beruhte in den meisten Fällen darauf, dass das Renditeverspre-

chen wesentlich höher lag als dort. Für einige Anleger spielten aber auch die Möglichkeit zu einer besonderen Anlageform eine Rolle oder das Vertrauen, das sie in den Berater setzten, oder die Überzeugung, dass man den Banken auch nicht trauen könne, oder mehrere dieser Gründe zugleich. Fast keines der Opfer erfragte die Meinung ihres Bankberaters bezüglich der in Rede stehenden Anlage oder sie schlugen, wenn sie es doch taten, die Warnungen oder deren Ratschläge in den Wind.

Der meistgenannte Grund der Opfer für eine Anlage beim Täter war die hohe Rendite. Sie wurde von zwei Dritteln aller Befragten angegeben und meist auch als wichtigster Grund genannt. Weitere Argumente, die eine Rolle spielten, waren die glaubhaft vermittelte Sicherheit und Seriosität der Anlage, das zum Berater gefasste Vertrauen, die kurze Laufzeit der Anlage und Empfehlungen durch Dritte.

Dies bestätigt die Hypothesen 2 und 4, dass ähnliche Motive Opfer dazu veranlassen, ihr Geld in ähnlicher Weise anzulegen. Hohe Renditeerwartungen stellen ein nach außen hin augenfälliges Motiv dar, hinter welchem sich aber so gut wie immer tieferliegende Motive verbergen. Häufig wollte man den zu erwartenden Gewinn für die Altersvorsorge, den Hausbau oder zum Vermögensaufbau verwenden; er sollte also einer Absicherung in der Zukunft dienen. In manchen Fällen wollten Kunden sogar ihren Lebensunterhalt mit der Rendite finanzieren. Dies weist auf die Existenz ausgeprägter Sicherheitsbedürfnisse im Sinne Maslows hin (vgl. Kapitel 2.5).

Das Bedürfnis nach Sicherheit spielt außer bei der Rendite noch eine weitere wichtige Rolle: Die befragten Personen legten meist großen Wert darauf, Sicherheitsgarantien für die Anlage zu bekommen und ließen sich durch – oft gefälschte – Referenzen oder Dokumente davon überzeugen, dass sie mit der Anlage kein Risiko eingingen. Auch das große Vertrauen, das sie in den Täter setzten, ist ein Beleg für dieses Motiv.

Finanzieller Erfolg ist für viele der Opfer auch relevant im Hinblick auf ihr Selbstbild und ihr Streben nach Akzeptanz durch andere, von Maslow zu den „ichbezogenen Bedürfnissen“ zugeordnet.

Die persönliche Beziehung zwischen Täter und Opfer weist ferner auf „soziale Bindungsbedürfnisse“ bei den Opfern hin, die manchen dazu brachten, ein gutes Verhältnis zu den Anbietern zu entwickeln.

Das Geld zur Anlage stammte bei den meisten Befragten aus Ersparnissen. Nach Abschluss des Geschäfts hatten fast alle Betroffenen weiterhin persönlichen oder telefonischen Kontakt zum Täter. Mehr als die Hälfte der Opfer wurde vom Täter über den Stand ihrer Anlage informiert, wenn auch häufig nur unregelmäßig. Die Information geschah in der Regel schriftlich, etwa über Kontoauszüge, aber auch sporadisch telefonisch und gelegentlich bei persönlichen Treffen.

Die meisten Opfer schöpften zum ersten Mal Verdacht bezüglich der Anlage, als einige Unstimmigkeiten im Geschäftsablauf auftraten, so zum Beispiel wenn versprochene Auszahlungen nicht erfolgten. Zudem fiel den Opfern auf, wie unzuverlässig das Geschäft geführt wurde, etwa wenn plötzlich kein telefonischer Kontakt mehr zum Berater hergestellt werden konnte. Es gab aber auch viele Fälle, in denen die Opfer erst durch die Polizei oder die Staatsanwaltschaft von dem Betrug erfuhren.

Rückblickend schätzten die Befragten vor allem die Höhe der Renditezusage als Indikator für Betrug ein, an welchem sie das Geschäft als „unsauber“ hätten erkennen können und müssen. Auf der anderen Seite gab es für ein Drittel der befragten Opfer auch im Nachhinein keine Anhaltspunkte, die sie schon früher zu einem Verdacht auf Betrug hätten führen können.

Über die Hälfte der Opfer erstattete Anzeige gegen die Betrüger. Sie erhofften sich davon vor allem, das eingesetzte Kapital zurückzubekommen, wollten damit aber auch erreichen, dass der Betrug aufgedeckt und der Täter bestraft wird. Die übrigen Opfer unterließen eine Anzeige einerseits mit der Begründung, dadurch das verlorene Geld auch nicht wieder zurückerhalten zu können, andererseits, weil sie erfahren hatten, dass Ermittlungen gegen den Täter bereits in Gang gesetzt worden waren.

Hypothese 3, dass sich Opfer ähnlich verhalten, wenn der Betrug offenkundig wird, konnte zumindest teilweise bestätigt werden. Es zeigte sich kein klarer Trend, da manche Opfer den Täter gleich anzeigten, andere erst später und etwa ein Drittel darauf gänzlich verzichtete.

Die Summen, die die Opfer beim Betrüger investierten, reichten von 5.000 DM bis knapp 1.000.000 DM. Das ergibt eine durchschnittliche Summe von etwa 54.000 DM pro Person, wobei die meisten Opfer das gesamte eingesetzte Kapital verloren. Zusätzlich zu dem finanziellen Verlust berichteten die Opfer auch davon, wie peinlich und demütigend sie den Verlust empfunden hätten, und dass er auch Schwierigkeiten mit anderen Personen zur Folge gehabt hätte. Zum Teil trafen solche Konsequenzen auch die Angehörigen der Opfer.

Viele der Befragten beschrieben die Bewältigung der Situation, betrogen worden zu sein, als sehr schwierig und meist langwierig. Einige der Opfer ärgerten sich über sich selbst, weil sie auf den Betrug hereingefallen waren und betrachteten den Vorfall als Lehre für die Zukunft. Fast alle waren der Überzeugung, dass sie nun vorsichtiger geworden seien, was ebenfalls einen Beleg für Hypothese 3 darstellt. Das äußerte sich vor allem darin, dass die Befragten ihr Geld nur noch bei bekannten deutschen Banken anlegen wollten. Andere wollten auf Risikoanlagen ganz verzichten, generell misstrauischer werden und bei zukünftigen Anlagen mehr Erkundigungen einholen.

Über zwei Dritteln der Befragten war es peinlich, zum Opfer eines Anlagebetrugs geworden zu sein. Der größte Teil der Befragten glaubte auch nicht, noch einmal zum Opfer werden zu können. Ein weiterer großer Teil jedoch

konnte dies nicht ausschließen, sondern gab nur die vage Hoffnung kund, dass dies nicht mehr geschehen werde.

Die meisten der Befragten konnten nicht einschätzen, ob sie die Höhe des Strafmaßes für den Betrug für angemessen halten sollten, da sie über das Strafmaß nicht genau informiert waren. Die über das Strafmaß Informierten jedoch empfanden die Strafe durchweg als zu milde, da sie in keinem Verhältnis zur Schwere des Delikts und des angerichteten Schadens stünde.

Die Vorkenntnisse der Opfer über die Gefahren des Grauen Kapitalmarkts und zu Kapitalanlagebetrug waren unterschiedlich: Ungefähr die Hälfte hatte schon davon gehört oder kannte sich ganz gut aus, die andere Hälfte wusste noch nichts über solche Machenschaften. Ein kleiner Teil der Opfer war schon einmal auf einen Kapitalanlagebetrüger hereingefallen. Als Grund, warum sie bei diesem Geschäft keinen Betrug vermutet hatten, gaben die Befragten ihr Vertrauen an, das sie in den Täter gehabt hatten. Er hatte einen seriösen Eindruck auf sie gemacht, und zum Teil glaubten sie auch der „Sogwirkung“ der Empfehlungen von Bekannten erlegen zu sein.

Viele der Befragten konnten sich nicht vorstellen, warum der Täter ausgerechnet sie als Opfer ausgewählt hatte. Einige glaubten, ihre Bekanntschaft mit dem Täter sei der Grund gewesen, andere vermuteten, der Täter habe gewusst, dass sie über viel Geld verfügten oder dass sie besonders vertrauensselig seien.

Die meisten Opfer glaubten nicht, dass es einen bestimmten Typ von Anlagebetrüger gibt. Wenn sie den typischen Betrüger beschreiben sollten, nannten sie Eigenschaften wie skrupellos, selbstsicher, geldgierig, redegewandt, vertrauenerweckend und intelligent.

Die Opfer gaben an, im Allgemeinen ihr erspartes, erarbeitetes oder geerbtes Geld für Luxusgüter, für die Finanzierung oder Instandhaltung ihres Hauses, für die Altersvorsorge, zum Vermögensaufbau oder für ihren Lebensunterhalt zu verwenden. Bei der Anlage ihres Geldes würden sie auf möglichst hohe Rendite und Sicherheit Wert legen. Ein Großteil der Befragten hatte noch nie über längere Zeit Schulden. Diejenigen, die schon einmal längerfristig Schulden hatten, fühlten sich damit relativ gut, solange es sich wegen des vorhandenen Gegenwerts um Schulden aus einem Hausbau handelte, ansonsten empfanden sie die Situation als sehr bedrückend.

Insgesamt betrachteten die meisten Opfer Geld als nötiges Mittel – und manchmal auch Übel – zum Überleben. Es bedeutete für sie aber auch Sicherheit, Unabhängigkeit und die Möglichkeit, sich gelegentlich Luxus zu gönnen.

Weit über die Hälfte der Befragten nahm an der Untersuchung teil, um zur Aufklärung und Vorbeugung von Kapitalanlagevergehen beizutragen. Einige erhofften sich dadurch auch neue und härtere Gesetze oder sahen die Auseinandersetzung mit dem Thema als Möglichkeit, ihr Opferwerden zu bewältigen.

Hypothese 5, dass alle Opfer sich im Bezug auf ihre biographischen Daten, wie Berufsstand, Einkommen, Schulbildung, Alter etc. gleichen, kann nur in geringem Umfang als bestätigt gesehen werden.

Die meisten, nämlich 64 der 91 Fragebogenrücksender, waren männlich. 64 Personen waren verheiratet und 67 hatten eines oder mehrere Kinder. Bis auf elf Opfer waren alle über 30 Jahre alt.

Bezüglich der Schulbildung ergab sich kein auffälliger Schwerpunkt: Die Verteilung auf die drei Schultypen Hauptschule, Realschule und Gymnasium war in etwa gleich. Auch bezüglich der Ausbildung und des Berufsstands der Anleger gab es keine typischen Auffälligkeiten. Vielmehr streuten Ausbildungsniveau und Berufszugehörigkeit sehr weit.

Jedermann ist potenzielles Opfer; das typische „Opfer“ gibt es nicht!

7.5.2.2 Aus der Täterperspektive

Die Täter verstanden unter einer Kapitalanlage alle möglichen Anlageformen auf dem Markt, bei denen das Ziel eine möglichst gewinnbringende Geldvermehrung ist. Die verschiedenen Anlagemöglichkeiten unterscheiden sich nach der Sicherheit einer Anlage, der Laufzeit, der Gewinnerwartung und der Anlageart. Unter „Kapitalanlageberatung“ verstanden die Täter demzufolge alles, was hinsichtlich dieser Anlagen an Beratung stattfindet. Einige Täter betonten in diesem Zusammenhang ihre dafür erforderlichen Verkaufertalente.

Einige der Befragten hatten auf verschiedenen Anlagegebieten Erfahrungen, andere hatten sich als Berater auf eine Anlageart spezialisiert. Die Anlagen, die von den Tätern angeboten wurden, waren von ganz unterschiedlicher Art.

Alle Täter erklärten, für ihre Tätigkeit kein spezielles Vorwissen gebraucht zu haben. Zum Teil hielten sie ihre Qualifikationen dennoch für ausreichend. Nach Ansicht der Befragten brauchten sie als Verkäufer bestimmte Eigenschaften wie rhetorische Fähigkeiten, selbstsicheres Auftreten und ein seriöses Erscheinungsbild.

Die Meinungen der Täter über die Sinnhaftigkeit einer aufsichtsamtlichen Überwachung aller Anlageberater, also auch der des freien Kapitalmarkts, waren sehr unterschiedlich.

Die Vorstellungen der befragten Kapitalanlagebetrüger über ihre Zielgruppe waren weit gefasst. Die einzige Voraussetzung war, dass ein Anleger genügend Geld zur Verfügung hatte, um in das Geschäft einzusteigen.

Viele der Kontakte kamen über Mundpropaganda zustande. Hierbei spielten zum Beispiel Empfehlungen durch Bekannte, die ihr Geld dem Täter bereits überlassen hatten, eine Rolle. In diesen Fällen kamen die Opfer häufig von sich aus auf den Berater zu oder gaben ihrem Bekannten gleich Bargeld mit, um es bei ihm anlegen zu lassen. Manche von diesen Kunden wurden abge-

lehnt. Dies hatte unterschiedliche Ursachen, zum Beispiel den Verdacht, dass es sich bei dem Geld, das angelegt werden sollte, um zu waschendes Schwarzgeld handle.

Es gab aber auch Kontakte, die über Telefonakquisition oder Untervermittler entstanden. Teilweise kannten die Täter ihre Opfer schon von früher.

Die wechselseitigen Beziehungen zwischen dem Anleger und dem Vermittler gestalteten sich in den einzelnen Fällen sehr unterschiedlich. Den Erstkontakt schätzten die meisten Täter als besonders wichtig für den weiteren Verlauf der Geschäfte ein. Oft war das Gespräch sehr persönlich, und sie versuchten, eine angenehme Atmosphäre zu schaffen. Im weiteren Verlauf intensivierte sich das Verhältnis meist. Einige Täter benötigten nur einen Gesprächstermin, um einen Kunden von der Anlage zu überzeugen. Oft wurden die Anleger unter Zeitdruck gesetzt, die Entscheidung für die Anlage zu treffen.

In allen Fällen bestand auch nach der Entscheidung für die Anlage und der damit verbundenen Geldübergabe weiterhin Kontakt zu den Kunden. Aus der Sicht der Täter handelte es sich häufig um ein intensives persönliches Verhältnis zwischen Täter und Opfer.

Fast alle Täter verwendeten nach ihren Angaben neben dem Gespräch noch weitere Argumentationshilfen wie Broschüren oder Beispielrechnungen. Das Gespräch jedoch wurde immer als am wichtigsten eingeschätzt. Einige Täter konnten auf die Anleger auch mit ihrer gesellschaftlichen Stellung oder imposanten Büroräumen Eindruck machen. Als weiteres Argument benutzten manche Täter die „Steuerunschädlichkeit“ der Anlage.

Nach der Aussage aller Täter brachten die Opfer ihnen zunächst Misstrauen entgegen. Diesem begegneten sie auf unterschiedliche Art. Häufig spiegelten die Täter den Anlegern Sicherheiten anhand von gefälschten Dokumenten vor. Zusätzlich setzten die Täter persönliche Argumente und Strategien ein, um die Kunden zu überzeugen.

Viele der befragten Täter glaubten, dass sich in den letzten Jahren die Argumentationsweisen auf dem Grauen Kapitalmarkt geändert hätten. Die Berater seien wie der gesamte graue Markt aggressiver und professioneller geworden.

Auf die Frage, warum sich Anleger für das Geschäft mit ihnen interessierten, gaben die meisten Täter an, dass die hohe Rendite ausschlaggebend gewesen sei. Die Anleger seien ausgesprochen gierig gewesen. Sie wollten sich mit dem erwirtschafteten Gewinn verschiedene Wünsche erfüllen oder ihren Lebensstandard verbessern. Auch die Enttäuschung über die Banken habe eine Rolle gespielt. Das Argument steuerlicher Abschreibungsmöglichkeiten im Falle von Verlustzuweisungen war für die meisten der Befragten nicht von Bedeutung, weil sie kaum in nennenswertem Umfang steuerlichen Belastungen ausgesetzt gewesen seien.

Insgesamt hielten es die Täter jedoch für wenig relevant, die Beweggründe ihrer Anleger zu kennen. Grobe Einschätzungen dazu genügten ihnen voll-

auf. Zum Teil versuchten die Berater, sich Informationen über die wirtschaftliche Situation ihrer Kunden zu beschaffen. Sie gaben an, dass es für sie einfach gewesen sei, die Motive der Anleger zu erfassen.

Viele der Täter hielten es für sinnvoll, Anlegermotive wissenschaftlich zu analysieren. Ein Forschungsprojekt der Universität zu diesem Thema könne Verbraucher in Zukunft besser schützen, wenn zum Beispiel die gewonnenen Ergebnisse bei Gesetzesänderungen berücksichtigt würden. Alle Täter gingen davon aus, dass die Antworten der Anlageberater bei einer wissenschaftlichen Untersuchung zum Thema Kapitalanlagebetrug ehrlich seien; bei den Angaben der Opfer jedoch waren sie eher skeptisch!

Die meisten der interviewten Täter sahen einen Unterschied zwischen weiblichen und männlichen Anlegern. Die Gründe dafür waren unterschiedlich, zum Beispiel dass Frauen einerseits vorsichtiger oder auch gieriger als Männer seien.

Viele Täter schätzten den Einfluss der Familie auf den Geschäftsverlauf als sehr wichtig ein. Die Bedeutung von Freunden, Bekannten, Arbeitskollegen, Nachbarn oder sonstigen Personen wurde dagegen als eher gering eingestuft.

Manche Täter konnten bei den Kunden Verhaltensunterschiede aufgrund des sozialen Status feststellen: „Höhere Schicht“, also Personen höherer Bildung und höheren Einkommens, seien risikobereiter. Die Bandbreite bei Bildungsschicht, Beruf und Einkommen der Opfer sei nach Meinung der Befragten sehr groß. Viele Täter akzeptierten alle anlagewilligen Kunden, ohne Ansehen von Herkunft und Bildung. Für sie spielte es keine Rolle, welcher Tätigkeit das Opfer nachging. Entscheidend war lediglich, über welches finanzielle Potential es verfügte.

Bei den einzelnen Tätern war die Höhe der pro Fall eingeworbenen Summen verschieden. Der geringste Betrag, der von ihnen genannt wurde, lag bei 10.000 DM, der höchste bei 1,8 Millionen DM.

Auch waren unter den Kunden alle Altersstufen vertreten, wobei die meisten älter als 30 Jahre waren. Einige Täter wiesen darauf hin, dass nach ihren Erfahrungen jüngere Kunden zwischen 30 und 40 Jahren deutlich risikobereiter seien als das nächste Jahrzehnt.

Auf die Frage, was sich in den letzten fünf bis zehn Jahren im grauen Markt geändert habe, stellten manche der Befragten fest, dass unter den Anlegern zunehmend jüngere Leute vertreten seien und die Höhe des eingesetzten Kapitals pro Anleger stark zugenommen habe. Oft handele es sich dabei um Erbschaften. Einige Täter sind der Überzeugung, dass die Kunden generell risikobereiter geworden seien.

Die Täter nannten verschiedene Gründe, die dazu führten, dass sie straffällig wurden. Einige erklärten, in die Sache „reingerutscht“ zu sein, beziehungsweise zunächst nichts von den betrügerischen Geschäften ihrer eigenen Auftraggeber gewusst zu haben. Die meisten gaben zu, Kontakte zu kriminellen

Organisationen – viele davon auch im Ausland – gehabt zu haben, was sie jedoch erst im Nachhinein gemerkt hätten. Zum Teil wurden auch Kunden im Deutschland angrenzenden Ausland akquiriert.

Nur wenige Täter berichteten, dass es Kunden gegeben habe, die nicht investiert hätten, obwohl sie es sich hätten leisten können, oder die im Verlauf der Anbahnung des Geschäfts abgesprungen wären.

Die befragten Täter unterschieden saubere von unsaubereren Geschäften nach Kriterien wie Transparenz oder seriöser Beratung und erklärten, saubere Geschäfte gäbe es, wenn überhaupt, nur bei der Bank. Die meisten stimmten der Aussage zu, betrogene Anleger seien selbst betrogene Betrüger. Dennoch sind nur einige der Ansicht, dass die Kunden besonders leichtsinnig, unvorsichtig oder zu vertrauensvoll gewesen seien.

Die Tatsache, dass manche Anleger zwei- und mehrmals betrogen werden konnten, erklärten einige Täter einfach mit der Geldgier der Kunden. Oder wie ein Täter sagte: „Der betrogene Anleger ist das einzige Lebewesen, dem man das Fell mehrfach über die Ohren ziehen kann!“

Die Ratschläge der Täter, wie man sich vor ihren unsaubereren Geschäften schützen könne, waren zum Teil sehr differenziert. Man solle Geld nur bei bekannten Banken anlegen, sich objektive Meinungen einholen und immer alle Vorgänge transparent machen lassen. Ferner solle man sich beim Abschluss Zeit lassen und keine Geschäfte am Telefon abschließen.

Staatliche Anlegerschutzmaßnahmen wurden jedoch nur zum Teil für sinnvoll erachtet, da der Markt sehr undurchsichtig und schwer kontrollierbar sei.

Den „typischen“ Täter gebe es ebensowenig wie das „typische“ Opfer!

8 Vergleich der Studien 1992 und 2000

8.1 Datengewinnung

Wie bei der Basisstudie von 1992 wurden auch in der Replikationsstudie 2000 vor allem Opfer und ihre Täter sowie ein als sehr sachkundig ausgewiesener Experte ausführlich zum Thema Kapitalanlagebetrug befragt. Ziel der Untersuchungen war 1992 wie auch jetzt, das Delikt Kapitalanlagebetrug psychologisch zu untersuchen und aus dieser Perspektive Vorschläge zur Prävention zu erarbeiten. Zusätzlich sollten in der Replikationsstudie Veränderungen, die sich seit 1992 möglicherweise ergeben haben, erfasst werden. Hierzu mussten auch die Erhebungsinstrumente für die Befragung der Täter und Opfer modifiziert und zum Teil auch erweitert werden.

Im Gegensatz zur Basisstudie wurden die Opfer nicht mittels eines Interviews, sondern durch einen Fragebogen um Auskunft gebeten. Dies hatte den Vorteil, dass eine deutlich breitere Opferschicht angesprochen werden konnte, als dies mit Interviews und damit verbundenen aufwendigen Reisen möglich gewesen wäre.

Darüber hinaus entfielen in der neuen Studie die testdiagnostischen Instrumente des Werteinstellungstests (Roth 1972) bei den Opferbefragungen sowie der Fragebogen zur Direktiven Einstellung (Bastine 1971) bei der Befragung der Täter. Zum einen hatte dies den Grund, dass die Durchführung von Tests bei einer Fragebogenuntersuchung nicht möglich ist und die Werteinstellungen der Opfer auch durch den Fragebogen erfasst wurden. Zum anderen war der Erkenntnisgewinn aus den Ergebnissen der Tests in der Basisstudie von 1992 nicht so hoch, wie dies zunächst erwartet worden war, so dass der Verzicht darauf keinen Informationsverlust zur Folge hatte.

Wie in der Basisstudie wurden auch in der Replikationsstudie nur Fälle aufgenommen, in denen Verurteilungen nach § 263 StGB [Betrug] stattgefunden hatten. Daraus ergaben sich 1992 die Befragungen von zwölf Tätern aus insgesamt acht Fällen und Interviews mit 40 Opfern. In der neuen Studie wurden sieben Täter zu den sieben dazugehörigen Fällen per Interview und 91 Opfer per Fragebogen befragt. Zusätzlich wurde 1992 wie auch jetzt die Meinung der Experten zum Thema Kapitalanlagebetrug eingeholt. Allerdings wurde in der neuen Studie auf die Erfassung einer größeren Anzahl von Expertenmeinungen nur deshalb verzichtet, weil gegenwärtig zu diesem Thema internationale Studien im Rahmen des Gesamtprojekts „Kapitalanlagebetrug im Europa der Währungsunion des EURO“ angelaufen sind, in denen es um die Erhebung von differenzierten Meinungsbildern von größeren Expertengruppen wie Staatsanwälten, Richtern, Rechtsanwälten, der Polizei, Anlageberatern bei Banken, Verbraucherschützern und anderen zu diesem Deliktbereich geht.

8.2 Ergebnisse

8.2.1 Opfer

Sowohl in der Basisstudie als auch in der Replikationsstudie 2000 konnte Hypothese 1, dass der Kontakt zwischen Tätern und Opfern stets auf ähnliche Weise zustande kommt, bestätigt werden. Unterschiede ergaben sich aber in der Häufigkeit der Angaben darüber, wie die Verbindungen zwischen Tätern und Opfern hergestellt wurden. Während in der Basisstudie die meisten Anleger noch über Zeitungsinserate und Prospekte auf die Anlage aufmerksam geworden waren, stand diese Methode in der Replikationsstudie bei rund 10 % der Fälle nur noch an dritter Stelle. Bei etwa der Hälfte der Opfer vermittelten Freunde, Kollegen und Bekannte den Erstkontakt, bei rund 30 % sprach der Täter die Opfer direkt an.

In beiden Studien brachten die meisten Anleger, die den Täter vorher nicht kannten, ihm volles Vertrauen entgegen. Seine Person wurde vor Bekanntwerden des Geschäfts als Betrug mit positiven Attributen wie „seriös“, „sympathisch“, „reddegewandt“ und „kompetent“ belegt. Während in der Basisstudie in den wenigsten Fällen Täter und Opfer vorher miteinander bekannt waren, war dies in der Replikationsstudie eher häufig der Fall. Hier wurden

persönliche Bekanntschaften bisweilen gezielt für die Kundenakquisition eingesetzt.

Auch die Hypothesen 2 und 4, dass ähnliche Motive Opfer dazu bewegen, ihr Geld in ähnlicher Weise anzulegen beziehungsweise das Opfer eine ähnliche Motivstruktur aufweisen, wurde in beiden Studien bestätigt. In beiden Untersuchungen spielten Sicherheitsbedürfnisse, Bedürfnisse nach Selbstachtung und Achtung durch andere sowie soziale Bindungsbedürfnisse der Opfer eine wichtige Rolle. Eines oder mehrere dieser Motive konnten bei allen befragten Opfern beobachtet werden. Sicherheitsbedürfnisse äußerten sich zum Beispiel darin, dass viele Anleger den Gewinn in ihre Zukunftsabsicherung investieren wollten. Bedürfnisse nach Selbstachtung oder Akzeptanz durch andere spiegelten sich im Wunsch nach Reichtum wider, hinter dem sich meist der Wunsch nach mehr Ansehen und damit nach erhöhtem Selbstbewusstsein versteckt. Die Beschreibung ihrer Beziehung zum Täter verweist deutlich auf soziale Bindungsbedürfnisse bei den Opfern.

Sowohl in der Basisstudie als auch in der Replikationsstudie verwendeten die meisten Opfer erarbeitetes, erspartes, geerbtes, also legal erworbenes Geld für die Anlage beim Täter. Ebenfalls in beiden Studien wollten die befragten Opfer durch ihre Mitarbeit im Forschungsprojekt die Aufklärung solcher Betrugsfälle fördern und zur Prävention beitragen.

Hypothese 3 enthält die Vermutung, dass sich Opfer ähnlich verhalten, wenn der Betrug offenkundig wird. Auch dieses konnte wie in der Basisstudie so in der Replikationsstudie weitgehend bestätigt werden. In beiden Fällen gab es zwei Versionen, wie die Opfer reagierten. Ein Teil erstattete Anzeige, wobei viele der Befragten dies nicht gleich nach den ersten Anzeichen für einen Betrug taten. Die Gründe für eine Anzeige waren meist die Hoffnung auf Rückerstattung des verlorenen Kapitals und eine Bestrafung der Täter. Die anderen unterließen eine Anzeige, wobei die Gründe hier ebenfalls einander glichen: Häufig liefen die polizeilichen Ermittlungen bereits oder die Opfer sahen keinen Sinn in einer Anzeige, da sie keine Hoffnung auf Rückerstattung des Geldes hatten. Auch die Furcht vor einer Selbstoffenbarung spielte in einigen Fällen eine Rolle, was Anlass zu der Vermutung gibt, dass offenbar doch nicht alles investierte Geld legal in ihren Besitz gelangt war. Die Begründungen für die beiden Verhaltensalternativen sind in beiden Studien sehr ähnlich. Die Anzeigebereitschaft ist allerdings deutlich gestiegen. Während 1992 noch rund 60 % der Opfer die Täter nicht anzeigten, waren es 2000 nur noch 34 %, so dass diesbezüglich geradezu von einer Trendwende gesprochen werden kann.

In beiden Studien ist ein weiterer Beleg für die Übereinstimmung des Verhaltens nach Bekanntwerden des Betrugs die von fast allen geschilderte erhöhte Vorsicht bei Geldgeschäften in der Zukunft. Sehr oft betonten die Geschädigten, ihr Geld nur noch bei Banken anlegen oder auf Risikoanlagen ganz verzichten zu wollen.

Auch die Untersuchung der Hypothese 5 über eine Ähnlichkeit der biographischen Daten der Opfer führte in beiden Studien zu vielen Übereinstimmungen:

Bezüglich des Alters und des Familienstandes waren keine relevanten Veränderungen auszumachen. Auch die Verteilung der Schulabschlüsse war in etwa gleich verteilt. Ein Unterschied zeigte sich darin, dass 1992 fast die Hälfte der Befragten eine kaufmännische Ausbildung hatte und viele beruflich selbstständig waren. In der Replikationsstudie waren die diesbezüglichen Teilergebnisse anders: Nur etwa ein Viertel der Opfer hatte eine kaufmännische Ausbildung abgeschlossen und nur wenige waren selbstständig tätig. Dieses Ergebnis kann unter methodischen Gesichtspunkten einerseits stichprobenbedingt sein, andererseits aber auch einen Hinweis darauf enthalten, dass die Täter inzwischen das Spektrum ihrer Zielgruppen noch weiter gefasst haben, umso mehr, als in den jährlich anfallenden 880.000 Erbschaftsfällen sehr viel Geld auch kaufmännisch alles andere als versierten Leuten zur Verfügung gelangt.

8.2.2 Täter

Die Aussagen der Täter in den Interviews glichen sich in den beiden Studien stark. Hier wie dort hatten die Berater Informationen und Wissen durch Vertriebserfahrungen gesammelt, wobei sie keine qualifizierte Ausbildung vorzuweisen hatten. Als wichtigste Eigenschaft strichen sie ihr Verkäufertalent heraus. Die fachliche Unterqualifizierung wurde von kaum einem als Ursache für das letztliche Scheitern seiner Geschäfte gesehen.

Alle 19 Täter beider Untersuchungen verstehen unter „Kapitalanlage“ alle Anlageformen, die einen hohen Gewinn bezwecken. Als mögliche Bewertungskriterien für verschiedene Anlageformen nannten sie Rendite, Sicherheit und Laufzeit.

Die Täter erklärten in beiden Studien übereinstimmend, keine eng gesteckten Voraussetzungen an die Opfergruppe gestellt zu haben. Wenn das Geld für eine Anlage vorhanden war, spielten andere Faktoren für sie so gut wie keine Rolle mehr.

Während 1992 noch einige Telefonvermittler mit unerbetenen Anrufen (sog. cold calls) eine Rolle spielten, gab es in der Replikationsstudie nur einen Fall, in dem der Täter mit Telefonakquisition arbeitete. Ansonsten wurde in beiden Studien eine Strategie über Zeitungsannoncen, mehr aber über die Empfehlung durch Freunde, Verwandte und Bekannte der Opfer geschildert, wobei in der Replikationsstudie der Schwerpunkt auf Propaganda im persönlichen Umfeld der Täter lag mit dem Ziel der Nutzung der in diesem Deliktbereich häufig auftretenden „Sogwirkung“, welche das scheinbar erfolgreiche Anlegerverhalten in deren Bekanntenkreis auslöst. Ein „heißer“ Tipp vermag sogar mehr zur Anlagetätigung zu motivieren, als es die geschulten Telefonverkäufer vermögen, wobei sich viele Anleger nach dem ir-

rationalen Motto, mit anderen „Geteiltes Risiko suggeriert doppelte Sicherheit“ verhalten!

In beiden Studien kannten nur wenige Täter ihre Opfer schon von früher. In diesen Fällen waren die Kontakte schon im Vorfeld des Betruges entstanden, etwa in beruflichen Kontakten oder im Freizeitbereich. Von manchen Tätern der Replikationsstudie wurde diese Möglichkeit der Kundengewinnung ganz gezielt eingesetzt. So bauten die Täter zunächst eine persönliche Beziehung zum Opfer auf, um es zu einem späteren Zeitpunkt für ein Geschäft gewinnen zu können.

Heute wie vor zehn Jahren verwenden die Berater Prospekte, aufwendige Hochglanzbroschüren und Flyer, wobei dem persönlichen Gespräch die zentrale Bedeutung beigemessen wurde und wird.

Auch die Beziehungen zwischen Anlageberatern und Kunden gestalten sich nach wie vor ähnlich. In beiden Studien betonten die Täter die Wichtigkeit des Vertrauensverhältnisses, das von Beginn an aufzubauen gewesen sei. Dieses bestand meist auch noch nach der Entscheidung für die Anlage. In der Basisstudie beschrieben die Täter, dass sie versuchten, auf den jeweiligen Kunden sehr persönlich einzugehen. Dabei waren je nach Opfertyp unterschiedliche Methoden nötig. Merkten sie, dass ihr Gegenüber soziale und emotionale Zuwendung suchte, spielten sie den guten Freund; trafen sie auf jemanden, der selbständig entscheiden wollte, mimten sie den sachlich kompetenten Fachmann; war der Kunde zögerlich zaudernd, markierten sie den autoritären Berater, der sein Opfer bedrängt, zwischen den beiden (Schein-)Alternativen „ja“ oder „o. k.“ zu wählen. Die Täter 2000 bestätigten diese Vorgehensweisen und berichteten von verstärktem Einsatz zusätzlichen Argumentationsmaterials wie zum Beispiel angeblicher, also gefälschter Referenzschreiben bekannter Persönlichkeiten. Das Ansprechen des Themas „Kapitalanlagebetrug“ wurde von den Tätern 2000 bewusst als Argumentationsmittel eingesetzt. Erst wurden alle denkbaren Gefahren extrem ins Absurde übertrieben dargestellt, zum Beispiel in Prospekten mit Bemerkungen wie: „Wer Geld im Termingeschäft einsetzt, bewegt sich nach der deutschen Rechtslage auf einem Gebiet, welches von Gesetz und Gerichten so bewertet wird wie Roulette und Lotterie. Die Wahrscheinlichkeit, dass er verliert, ist sehr groß, die meisten Spekulanten verlieren.“ Daraufhin wird erläutert, warum diese Risiken eben gerade in dem hier offerierten Geschäft nicht gegeben seien. Im Detail der Argumentation haben sich also durchaus Veränderungen ergeben. Wie 1992 glaubten auch die Täter der Replikationsstudie, dass die Vorgehensweisen in den letzten Jahren aggressiver, extremer und professioneller geworden seien.

Während in der Basisstudie die Täter betonten, wie wichtig es für sie gewesen sei, auf die Beweggründe der Anleger einzugehen und sich ein Bild von deren Motiven zu machen, spielte dies für die Täter der Replikationsstudie angeblich nur eine untergeordnete Rolle. Hier äußerten die Täter, ohne bewusste Rücksichtnahme auf die hinter der Gier stehenden Motive der Opfer einge-

wirkt zu haben. In beiden Studien jedoch erklärten die befragten Berater, dass es für sie unproblematisch gewesen sei, die Beweggründe der Opfer für die Geldanlage herauszufinden und ihr Verhalten daran zu orientieren.

Insgesamt glichen sich die Motive, die die Täter schlichterweise bei den Opfern vermuteten, nämlich hohe Gewinne erwirtschaften zu wollen bei relativ hohen Sicherheiten beziehungsweise möglichst geringem Risiko.

Das Vertrauen, das die Opfer den Tätern aufgrund von deren verkäuferischen Talenten entgegenbrachten, spielte in beiden Studien eine sehr große Rolle. Die intensive persönliche Beziehung veranlasste die Opfer letztlich, ihr Geld dem Täter zu überlassen, da sie ihm oft geradezu wie einem Freund vertrauten. Nur so ist (vielleicht) verstehbar, dass in einem Fall ein Opfer seinem „Berater“ in einer McDonald-Tüte 90.000 DM in dessen Briefkasten einwarf mit der Aufschrift seines Namens und der Bitte, das Geld anzulegen „nach bewährtem Muster“.

Sowohl 1992 als auch 2000 vermuteten die befragten Täter, dass einige Kunden immer wieder versuchten, bei ihnen unauffällig Schwarzgelder anzulegen, was sie eigenen Angaben zufolge aber stets zurückwiesen.

Alle Täter schätzten in beiden Studien Frauen im Umgang mit großen Geldbeträgen vorsichtiger als Männer ein. Der von ihnen sogenannte „Dritte Mann“, damit gemeint die Frauen der Interessenten, seien das größte Hindernis, bei deren Männern zu erfolgreichen Abschlüssen zu gelangen. Deswegen gelte es, möglichst schnell und unter Ausschluss von deren Einflüssen mit dem Mann zu einem Abschluss zu kommen. In der Replikationsstudie empfanden manche Berater gelegentlich Frauen, die selbst Geld anlegen wollten, jedoch auch als besonders gierig.

Der Einfluss der Familie wurde von den Tätern 2000 für wichtiger gehalten, als dies noch 1992 der Fall war. Dafür wurde in der Basisstudie Freunden und Bekannten die wichtigere Rolle zugeschrieben.

In beiden Studien waren Opfer aus allen Bildungsschichten vertreten. Die Opfer übten die verschiedensten Berufe aus und verfügten somit auch über sehr unterschiedliche Einkommen. In der Replikationsstudie schätzten manche Täter Opfer mit höherem Einkommen als risikofreudiger ein, während in der Basisstudie wohlhabende Opfer vergleichsweise kleinere Beträge anlegten.

Auf die Frage, was sich in den letzten Jahren geändert haben könnte, antworteten einige Täter, dass das Einstiegsalter der Opfer abgenommen habe und die Höhe der investierten Beträge deutlich gestiegen sei.

In der Replikationsstudie wurde der Fragenkomplex zum Kontaktverhalten der Täter nach dem Geschäftsabschluss komplett neu aufgenommen, so dass diesbezüglich kein Vergleich mit der Basisstudie hergestellt werden kann.

Bezüglich der Präventionshinweise stimmten die Aussagen der beiden Tätergruppen größtenteils überein. Anleger sollten sich weitläufig informieren, sich externen Rat einholen und sich von ihnen nicht unter Zeitdruck setzen lassen. Eine hundertprozentige Sicherheit, nicht doch auf irgendwelche Maschinen und Tricks von Betrügern hereinzufallen, könne es für den Kunden allerdings nicht geben. Staatliche Maßnahmen sahen die Täter 2000 noch skeptischer als 1992, da sie zu immer neuen Varianten von Betrugsmöglichkeiten anregen würden.

Die Opfer wurden weder als besonders leichtsinnig noch vertrauensvoll geschildert. Obwohl die Täter sowohl 1992 als auch 2000 feststellten, dass es Opfer gebe, die mehrfach betrogen werden könnten, unterschieden sich die Erklärungsansätze für eine Mehrfachviktimsierung. In der Basisstudie schrieben die Täter dieses Phänomen eher Persönlichkeitseigenschaften bei den Opfern zu, zum Beispiel Gutgläubigkeit oder Naivität. Die Täter der Replikationsstudie jedoch sahen die Gründe eher in konkreten Überlegungen der Opfer, etwa den bereits erlittenen Verlust durch neue tatsächlich lukrative Geschäfte auszugleichen, oder in dem Wunsch, anderen zu beweisen, schließlich doch als erfolgreicher Anleger gelten zu können.

Bei den Überzeugungsmethoden der Berater im Rahmen der Täter-Opfer-Interaktion ergaben sich in der Replikationsstudie einige neue Aspekte. Als neue „Masche“ auf der Täterseite konnte zum Beispiel folgendes Vorgehen festgestellt werden: Der Täter knüpfte in der lokalen „High Society“ Kontakte, die er später dazu verwenden konnte, Opfer zu beeindrucken. Hier schürte der Täter also bewusst Wünsche der Anleger, Zutritt zu qualifizierten Finanzkreisen zu erhalten, also zu einer Elite zu gehören, um sie über diese Schiene zu einem Geschäft zu bewegen. Eine weitere Methode, die in der aktuellen Studie von den Tätern als erfolgreich beschrieben wurde, war, dem potentiellen Kunden das Gefühl zu vermitteln, an etwas ganz besonders Exklusivem beteiligt zu sein. Er könne sich glücklich schätzen, die Chance für ein solch einmaliges Geschäft zu erhalten, und für den Fall, dass er nicht gleich zugreife, nutze ein anderer die Gelegenheit. So wird dem Anleger vorgegaukelt, er müsse sogar dankbar dafür sein, Kunde sein zu dürfen. Dieses Vorgehen schmeichelt dem Selbstbewusstsein des Opfers und spielt gleichzeitig mit dem Neid des ins Auge gefassten Opfers auf diejenigen, die an seiner Stelle so exzellente Angebote nutzen würden und er das Nachsehen habe. Dies erzeugt bei den Opfern die Angst, etwas zu verpassen und verleitete sie zu einem überstürzten Geschäftsabschluss.

Nach eigenen Einschätzungen der Täter sind die Vorgehensweisen auf dem Grauen Kapitalmarkt im Vergleich zu früher deutlich aggressiver und raffinierter geworden. Potenzielle Kunden stünden zur Genüge bereit: Gerade seit den letzten drei bis vier Jahren, wo nun auch Privatanleger verstärkt auf den Aktienmarkt stürmen und das Spekulieren an der Börse in weiten Kreisen der Gesellschaft zum geläufigen Mittel der Selbstdarstellung geworden ist, besteht erhebliche Angst bei vielen Leuten, nicht „up to date“, nicht „in“, nicht

„cool“ zu sein. Jeder möchte am großen „Geldkuchen“ beteiligt sein, so dass viele Anleger unüberlegt in zwielichtige Anlageofferten investieren.

Manche Täter der Studie 2000 prophezeiten mit glaubhaften Argumenten, dass für die Zukunft eine weitere Verschärfung der Situation zu erwarten sei, wenn bei einem nicht unwahrscheinlichen Konjunkturrückgang, der Fortsetzung des „Salami“-Crash an den internationalen Börsen, dem anhaltend niedrigen Zinsniveau bei Banken, Sparkassen und Investmentgesellschaften der Graue Kapitalmarkt Rettung und Heil für erlittene Verluste verspricht.

8.3 Liste der wichtigsten Veränderungen

Aus dem verarbeiteten Fallmaterial, der Beobachtung der Entwicklungen am freien Kapitalmarkt in der Fach- und Tagespresse sowie ständigen Kontakten zu Staatsanwälten, Rechtsanwälten, Verbraucherschützern, Steuerberatern und Anlagespezialisten bei Banken und Versicherungen lassen sich folgende Veränderungen zwischen der ersten Studie und der neuen Studie festhalten:

1. Der Variantenreichtum bei betrügerischen Offerten hat in kreativ-phantasievoller Weise zugenommen (vgl. Glinig 2000).
2. Nach einem zwischenzeitlichen Absinken bekannt gewordener Fälle von Kapitalanlagebetrug sind die Zahlen seit drei Jahren wieder deutlich ansteigend, wobei die dabei erzeugte Schadenshöhe überproportional schneller wächst.
3. Die Ausdehnung der verbrecherischen Operationen setzt sich in fast allen Fällen über die deutschen und europäischen Ländergrenzen hinweg.
4. Zunehmend mehr sind hinter den auffällig werdenden betrügerischen Anlageberatern Gruppierungen der organisierten Kriminalität erkennbar.
5. Seit der Börseneinführung der Telekom-Aktie (Ende 1996) und deren Propagierung als Volksaktie war eine sprunghafte Zunahme des Interesses breiter Bevölkerungskreise an Börsen- und generell hochrentierlichen Finanzgeschäften zu registrieren, damit verbunden das rapide Ansteigen des Dilettantismus selbsternannter Finanzspezialisten und die Entwicklung von deren Pseudokompetenz sowie die virusartige Verbreitung unpräzise schwammiger Neologismen aus dem Börsenjargon und dem Analytistenwortschatz in die Umgangssprache.
6. Im Veränderungszeitraum von 1992 bis 2000 war ein extrem starkes Anwachsen von (Schein-)Firmen im Ausland festzustellen, wo von fremdem Boden aus, zum Beispiel deutsche Anbieter von der Schweiz aus nach Deutschland oder französische von Deutschland aus nach Frankreich, mit Postwurfsendungen oder Telefonakquisitionen Kundentum betreiben.
7. Im Berichtszeitraum wurde das Internet intensiv als Plattform für die Verbreitung dubioser Offerten von Betrügern ebenso genutzt, wie von den Personen und Institutionen, welche durch Warnlisten und aufklärende Informationen dem Betrug präventiv entgegenzutreten versuchen.

8. Die Täter gehen in ihrer Werbung für ihre Produkte deutlich aggressiver vor (in Broschüren und unerbetenen Anrufen).
9. Die Angebote der Täter zeichnen sich durch immer kürzere Laufzeiten (oft nur wenige Tage) bei zunehmenden Renditezusagen und zunehmender Undurchschaubarkeit für den Kunden aus.
10. Die „Sehnsucht nach dem schnellen Geld“ und die Provokation von Neid auf erfolgreiche Anleger wird durch massiv irreführende Werbung und Misserfolg verschweigende Medienberichte verstärkt.
11. Schließlich seien noch die Investmentclubs erwähnt, meist in guter Absicht gegründet, in welchen sich immer wieder unredliche Geschäftemacher als Mitglieder einschleichen, um in diesem Tarnung und zugleich neue Klientel bietenden Rahmen anderen Mitgliedern betrügerische Offerten anzudienen.

9 Präventionshinweise

Prävention meint die Koordination und Bündelung aller Möglichkeiten zur Abschreckung anderer von der Begehung bestimmter Straftaten. Die wirksamste Vereitelungsmaßnahme von Anlagebetrug ist der aufgeklärte Anleger. Bei allen Offerten vorsichtig und skeptisch zu sein, ist einerseits zwar eine richtige Empfehlung, andererseits aber so wenig konkret, dass sie kaum hilfreich sein kann. Was kann von wem getan werden, um einerseits potentielle Straftäter abzuschrecken und andererseits einen wirksamen Selbstschutz von Investoren zu fördern?

Die Beteiligten an beiden Studien, Experten, Täter und Opfer, hielten eine bessere Aufklärung über das Thema Kapitalanlagebetrug für eine wichtige Maßnahme. Dies müsse sich aber auf mehreren Ebenen konkretisieren: Zum einen sei eine breite Aufklärung über die Risiken auf dem Grauen Kapitalmarkt durch die Medien gefragt. Zum anderen müssten aber auch die Anleger selbst die Initiative ergreifen. Vor allem die Täter betonten, man dürfe den dargebotenen Sicherheitsnachweisen der Berater nicht glauben, sondern müsse objektive Informationen über die Firma und die Anlageform einholen. Die Experten raten, sich immer ein Vergleichsangebot durch die eigene Hausbank erstellen zu lassen und sich zum Beispiel über entsprechende Fachzeitschriften oder Ratgeberseiten im Internet zu informieren. Weiter wird den Anlegern empfohlen, sich Wirtschaftsauskünfte bei einer oder mehreren der namhaften Auskunfteien, zum Beispiel Bürgel, Creditreform oder Pro Honore zu besorgen. Auch eine Anfrage bei Verbraucherorganisationen, zum Beispiel Verbraucherverbände der Bundesländer, Stiftung Warentest oder Verbraucherzentrale Berlin und ein Blick in deren Internetrepräsentation kann sehr nützlich sein. Weitere Indizien für die Bewertung der Bonität des Anbieters kann eine Einblicknahme ins Handelsregister beim zuständigen Registergericht liefern. Gelegentlich hilft auch eine Anfrage bei einer Industrie- und Handelskammer weiter.

Der Vertriebsweg des investierten Geldes sollte dem Anleger transparent sein. Dieser muss prüfen können, durch wessen Hände sein Kapital geht und auf welchen Konten bei welchen Banken es schließlich verwaltet wird.

Selbstverständlich ist vor Anlagegeschäften am Telefon oder unseriösen Geschäftsabwicklungen, wie zum Beispiel der Einforderung von Bargeld, dringend zu warnen.

Schon gar nicht darf der Beworbene dem Berater aufgrund seines Auftretens vertrauen. Gerade Betrüger beeindrucken durch eine selbstsichere Persönlichkeitsfassade, sind redegewandt, machen einen seriösen Eindruck und verstehen es, sich auf ihr Gegenüber einzustellen. Größte Vorsicht ist geboten, wenn der Kunde mit dem angeblich „einmaligen Angebot“ gelockt wird. Renditeversprechungen von sechs und mehr Prozent per anno oder das Inausichtstellen besonderer Steuervergünstigungen sollten prinzipiell skeptisch stimmen.

Auf keinen Fall sollte man sich bei der Entscheidung unter Zeitdruck setzen lassen, sondern das Angebot in Ruhe selbst prüfen, oder was in solchen Fällen immer die bessere Lösung ist, das Angebot außer durch die eigene Hausbank von einem kompetenten Steuerberater bewerten zu lassen. Damit eng zusammenhängend sollte für den Anleger ein verbessertes vertragliches Widerrufs- und Rücktrittsrecht eingeführt werden. Dadurch könnte eine vom Täter aufgeschwatzte Vertragsrückdatierung vermieden werden, die dem Kunden angeblich rückwirkend zum 1. des Monats bereits die Rendite sichern soll, in Wahrheit aber darauf abzielt, die gesetzlich vorgesehene Rücktrittsmöglichkeit des Kunden zu unterlaufen.

Ebenso problematisch sind Anlagenobjekte oder Firmensitze im Ausland. Diese wirken auf den Anleger exotisch und suggerieren hohe Gewinne. Oft stecken dahinter aber nur Scheinfirmen oder frei erfundene Angebote.

Vielfach bedienen sich Betrüger der Methode des Testgeschäfts. Dabei wird der Kunde in einem ersten, kleineren Geschäft mit hohen Renditen bedient. Dafür aber in einem zweiten, größeren Geschäft dann um sein Geld betrogen. Derartige Probegeschäfte oder auch das Vorweisen von gelungenen Anlagen bei anderen Kunden könne niemals als Vertrauensbeweis herhalten.

Eine weitere Taktik von Betrügern, ihre Opfer in Sicherheit zu wiegen, besteht darin, deren Angst vor Risiken oder Betrug bewusst zu thematisieren. Dies vermittelt den Kunden einen seriösen Eindruck, da der Berater sich dem Thema stellt und demonstriert, dass er selbst ein erklärter Bekämpfer betrügerischer Machenschaften sei. Zusätzlich hat der Täter die Möglichkeit auf Zweifel seines Gegenübers einzugehen und sie auszuräumen.

Vielfach setzen Kunden ihr Vertrauen in einen Berater, wenn sie von Bekannten den Tipp zu dieser Anlage bekommen hatten. Offensichtlich üben derartige Empfehlungen eine starke Sogwirkung auf Anleger aus und führen schließlich dazu, dass sie keinerlei Skepsis mehr hegen.

Auch staatliche Anlegerschutzmaßnahmen wurden zur Prävention vorgeschlagen. Dabei stand die Erweiterung der staatlichen Überwachung auf alle Anlageberater auf dem Kapitalmarkt durch die Bundesaufsichtsämter für das Kreditwesen beziehungsweise das für den Wertpapierhandel im Mittelpunkt. Weiter wurde ein einheitlicher Nachweis der fachlichen Qualifikation von Anlageberatern und deren Zertifizierung in regelmäßigen Abständen gefordert.

Im Allgemeinen jedoch standen vor allem die Täter staatlichen Anlegerschutzmaßnahmen skeptisch gegenüber. Sie vertraten häufig die Meinung, der Geldmarkt und die Möglichkeiten für Betrug seien so unüberschaubar, dass jede rechtliche Reglementierung unterlaufen werden könne.

An die Polizei und Staatsanwaltschaften ist der Appell gerichtet, alles zur Beschleunigung der Abwicklung von Ermittlungs- und Strafverfahren zu unternehmen.

Für den Fall von Verdachtsmomenten, einem Betrüger aufgesessen zu sein, geht der Rat der Experten dahin, sich außer mit seinem Steuerberater alsbald mit einem Rechtsanwalt oder zumindest mit einer kriminalpolizeilichen Beratungsstelle in Verbindung zu setzen. Kontakte zu dieser kann jede Polizeidienststelle herstellen. Vor diesem Schritt kann es sehr aufklärend sein, einen Blick auf sogenannte Schwarze, Graue oder Warnlisten über zweifelhafte Angebote des Grauen Kapitalmarkts zu werfen, wie sie zum Beispiel von der Verbraucherzentrale Berlin, Bayreuther Str. 40, 10787 Berlin (gegen Einsendung von DM 6,- in Briefmarken) oder über das Internet, zum Beispiel unter <http://www.anlegerschutzarchiv.de> oder von Börse online über eine Suchmaschine abrufbar sind. Ein Blick in solche Listen wirkt aber bestimmt präventiver, wenn ihn ein potenzieller Anleger am Grauen Kapitalmarkt darauf werfen würde, *bevor* er sich in derartige Geschäfte einlässt!

Die Polizei beteiligt sich aktiv an der Verbraucherinformation mit einer „Checkliste für Geldanleger“, die in Anhang 3 zu finden ist. Sie kann von Interessenten unter der dort angegebenen Adresse des Landeskriminalamts Nordrhein-Westfalen angefordert werden, zum Beispiel von Banken und Versicherungen für den Einsatz in der Kundenberatung, von Einrichtungen des Verbraucherschutzes zur Unterstützung ihrer Beratungsarbeit oder auch von persönlich interessierten Privatleuten.

In eine ähnliche Richtung wie die der Experten gehen auch die Tipps von Tätern, die allerdings kaum einen Zweifel erwecken, dass sie nicht längst über Aushebelungs- und Gegenstrategien verfügen. So raten sie den Anlegern, sich von ihrer Eile und ihrem Drängen nicht anstecken zu lassen, nicht alles Geld in nur eine Anlage zu investieren, sich stets Referenzen zeigen zu lassen (was beweist das schon ohne Überprüfung?), kleinere Testgeschäfte abzuschließen, sich auf ihre eigene Kompetenz in Sachen Geldanlage zu verlassen und sie damit zur Selbstüberschätzung zu verleiten.

Die Wahrscheinlichkeit für Mehrfachviktimsierung im Bereich Kapitalanlagebetrug hielten alle – außer verständlicherweise die Opfer selbst – für

sehr hoch. Zum Teil liege dies daran, dass in betrügerischen Kreisen bereits Adressenlisten von anlagewilligen Kunden im Umlauf seien, mit welchen erfolgreich agiert werde. Vor allem aber spiele die feste Überzeugung der Opfer eine große Rolle, dass diese hochrentablen schnellen Geschäfte, die ihnen von einem neuen Täter angeboten wurden, tatsächlich realistisch seien. Auch ein Verlust bringe die Opfer schließlich nicht davon ab, es noch einmal mit einer anderen Anlage zu versuchen, man habe ja aus dem fehlgeschlagenen Geschäft gelernt.

Es ist wohl nach wie vor so und deshalb mit Nachdruck darauf hinzuweisen, dass selbst betrogene Anleger immer noch ihre eigene Kompetenz in Finanzgeschäften stark überschätzen und die mehr oder minder raffinierten Manipulationsmöglichkeiten der Betrüger unterschätzen. Die Selbstüberschätzung ist die größte Gefahrenquelle für jeden Anleger, denn die Täter sind ihnen mit ihrer kriminellen Kreativität immer mindestens einen Schritt voraus.

Auch die Banken können aus den Projektergebnissen eine Reihe von Schlüssen ziehen, denn man kann von den Machenschaften erfolgreicher Betrüger eine Menge lernen. Wie diese auf die Interessen, Bedürfnisse und Persönlichkeitsmerkmale ihrer Opfer eingehen, obgleich sie das abstreiten zu tun, ist wirklich professionell. Wäre das nicht auch für die vielgescholtenen Anlageberater seriöser Institute eine empfehlenswerte Strategie, wenn man lediglich die betrügerische Absicht der einen ersetzt durch das akzeptable Motiv seriöser Berater, nämlich eines transparenten Geschäfts zu beider Parteien Vorteil? – Der Weg dahin ist allerdings schwerer, als es den Anschein hat. Dieses Ziel zu erreichen bedeutet, dass „Training sozialer Kompetenz“ in der Ausbildung wie in der Fortbildung den fachinhaltlichen Themen mit gleichwertigem Aufwand zur Seite zu stellen! Darüber hinaus empfiehlt es sich, durch schriftliche Kundeninformation (z. B. Informationsfolders in den Schalterräumen), durch gezielte Aufklärungsvorträge (für Vorstände, Mitarbeiter, Vertreter, Nachwuchskräfte und spezielle Kundengruppen), durch initiative Zusammenarbeit zwischen den Banken und deren Aufgaben grundsätzlich positiv eingestellten Journalisten sowie durch die Förderung des Berufsbilds eines zulassungspflichtigen, aufsichtsamtlich überprüften „Finanzberaters“ in die Offensive zu gehen. Ein erster Schritt, für jede Bank und ihre Filialen schnell umsetzbar, ist die kundenorientierte Gestaltung des Beratungsumfeldes ohne, und wenn auch nur symbolische Autoritätsschranken. Sachkundige Psychologen können hierbei wertvolle Beratungs- und Schulungsdienste übernehmen (vgl. Mattheus 1999).

Wer den Kunden in seinen Grundbedürfnissen nach Sicherheit, nach sozialem Akzeptiertwerden und nach Anerkennung seiner persönlichen und fachlichen Kompetenzen tatsächlich ernst zu nehmen versteht und ihm nicht nur manipulativ „das Gefühl“ vorgaukelt, ihn als Partner zu akzeptieren, kommt dem Ziel eines fairen Geschäfts sehr nahe, wenn es gilt, den schwarzen Panther des Grauen Kapitalmarkts erfolgreich Paroli zu bieten!

10 Zusammenfassung

Wie sich gezeigt hat, ist das Delikt Kapitalanlagebetrug heute weiter verbreitet als je zuvor. Allein die in der Polizeilichen Kriminalstatistik angegebene, in Ermittlungsverfahren bekannt gewordene Schadenssumme von 1,5 Milliarden DM im Jahr 1999 bis hin zu Schätzungen der tatsächlichen Schadenshöhe von über 40 Milliarden DM durch die Verbraucherverbände und die große und weiterhin steigende Anzahl an Betrugsfällen sprechen für sich.

Doch nicht nur der volkswirtschaftliche Schaden ist alarmierend. In dieser Studie wurde deutlich, in welcher bedrückender Lage sich die zahlreichen Opfer befanden. Nicht nur aus den zurückgeschickten Fragebögen, sondern auch aus den übrigen Reaktionen der Opfer, wie zum Beispiel spontanen Telefonanrufen oder wütenden Begleitschreiben, konnte man erkennen, dass der Schaden für die Betroffenen über das Finanzielle weit hinausreichte. Die meisten Opfer beklagten, dass sie ihr Vertrauen in andere Menschen gänzlich verloren hätten. Sie fühlten sich gedemütigt und unter anderem von der Justiz und dem Staat im Stich gelassen.

Die Täter dagegen berichteten sehr oft gelassen darüber, wie sie es zustande brachten, ihre Opfer in Sicherheit zu wiegen und gleichzeitig um möglichst viel Geld zu betrügen. Ihre Tricks waren dabei vielfältig und raffiniert. Stets bewirkten sie aber, dass die Opfer Vertrauen zum Täter aufbauten und schließlich davon überzeugt waren, ein einmalig profitables Geschäft abzuschließen.

Im Vergleich zur Basisstudie von 1992 treten bezüglich dieser Überzeugungsmethoden nur Unterschiede im Detail auf. Die Betrüger werben mit übermäßig hohen Renditen bei gleichzeitig schöneredet niedrigem Risiko. Exotische Firmensitze, großzügige Büroräume und weltmännisches Auftreten sind weitere Mittel, dem Anleger eine imposante Scheinwelt vorzugaukeln.

Und so bleiben auch die Präventionshinweise, die sich aufgrund der Untersuchung 1992 ergaben, im Wesentlichen erhalten, wurden aber um wichtige Details ergänzt. Handlungsbedarf zum Schutz der Anleger besteht demnach zum einen auf gesetzgeberischer Seite, zum anderen sollten sich die Anleger unbedingt selbst aktiv Informationen aus verschiedenen Quellen besorgen, um sich gegen Betrug zu schützen.

Es war nötig, in dieser Studie noch einmal die psychologischen Aspekte des Delikts Kapitalanlagebetrug zu durchleuchten und so die Wirksamkeit der Vorgehensweisen der Betrüger zu erfassen. Für Anleger redlich erworbenen Geldes, aber auch für andere Zielgruppen wie zum Beispiel den Anlageberatern im regulierten Kapitalmarkt wurden direkt umsetzbare Hinweise gegeben, um unseriöse Geschäfte schon im Vorfeld zu erkennen und sich so vor skrupellosen Betrügern zu schützen.

11 **Ausblick**

Betrüger werden in naher Zukunft und wohl auf längere Dauer eine weitere Hochkonjunktur erleben. Der Börsencrash 2001 lässt ein Heer von Anlegern nach alternativen Geldanlagen suchen, die sie für vermeintlich renditestarke Angebote am unregulierten grauen Kapitalmarkt besonders anfällig macht.

Auch die Geldflucht in überteuerte Eigentumswohnungen birgt Fallen und Risiken. Darauf weist die „Warnliste“ der Stiftung Warentest im Internet hin, in der 300 Anbieter versammelt sind, die den Verbraucherschützern negativ aufgefallen sind.

Nach Expertenaussagen aus dem Bereich des Verbraucherschutzes sei auch eine Zunahme der per Telefonakquisition betriebenen Warenertermingeschäfte zu beobachten, wo dem Anleger suggeriert wird, gerade damit bei einem schwachen Aktienmarkt und fallenden Kursen sehr viel Geld verdienen zu können.

Auch die geplante Rentenreform wirft ihre Schatten voraus, wo viele Anbieter bereits in deren Vorfeld angeblich staatlich förderfähige Produkte an die Käufer zu bringen versuchen. Dies allein lässt schon ahnen, was geschehen wird, wenn die Rentenreform erst beschlossen ist, mit enormen Auswirkungen auf Angebot und Nachfrage nach renditestarken rentenwirksamen Investitionsmöglichkeiten.

Angesichts der Internationalisierung und Professionalisierung des Anlagebetrugs zeichnet sich ein stark wachsender Forschungsbedarf ab mit dem Ziel der Generalprävention sowie der Stärkung der Integrität der Finanzplätze in Europa und darüber hinaus.

Diese generellen Ziele sollen sich konkretisieren in der Entwicklung institutionsbezogener Maßnahmenempfehlungen für die kontinuierliche Bildung einer internationalen Phalanx zur Prävention von Kapitalanlagebetrug durch die Koordination von Interessen und Aktivitäten der Ermittlungs- und Strafverfolgungsbehörden der EU-Mitgliedstaaten, der Banken und Versicherungen, den Einrichtungen des Verbraucherschutzes, den Wirtschaftsjournalisten von Presse und Fernsehen sowie einschlägiger wissenschaftlicher Institute.

Ein wichtiger Realisierungsschritt in diese Richtung ist das vom Bundeskriminalamt initiierte und durch die Europäische Kommission unterstützte Forschungsprojekt „Kapitalanlagebetrug im Europa der Währungsunion des EURO – Ein internationaler Vergleich von Strukturen, Motiven und Aktivitäten von Tätern und Opfern“. Dieses Forschungsprojekt ist, wie schon in Kapitel 7.1 skizziert, auf der Basisstudie „Motivanalyse bei Opfern von Kapitalanlagebetrug“ (Liebel & Oehmichen 1992) und der hier vorgelegten Replikationsstudie 2000 aufgebaut. Es gliedert sich in eine Reihe spezifischer Teilstudien auf. Im Zentrum steht die Erstellung einer internationalen Sammlung markanter Fälle der letzten fünf Jahre in den Euro- und daran angrenzenden

Ländern zur Analyse genereller und länderspezifischer Gegebenheiten in der Täter-Opfer-Interaktion. Außer von Tätern und ihren Opfern werden Informationen von Experten unterschiedlicher Professionen eingeholt und ausgewertet, so in europaweiten Recherchen bei den nationalen Verbraucherschutzorganisationen, bei den Polizeien, bei den Schwerpunktstaatsanwaltschaften zur Wirtschaftskriminalität sowie bei Banken und Versicherungen. Darüber hinaus entstehen zwei weitere Analysen, eine zur volkswirtschaftlichen Bedeutung von Kapitalanlagebetrug und eine zum Kapitalanlagebetrug via Internet.

Eines der Hauptprobleme, das sich bei dieser Form anwendungsbezogener Forschung stellt, ist die große Diskrepanz zwischen dem zeitlich enorm hohen Rechenaufwand einerseits und der Dringlichkeit umsetzbarer Ergebnisse angesichts der enormen Schäden, die täglich entstehen für persönlich betroffene Anleger, den Fiskus, den regulierten Kapitalmarkt, die deutsche Volkswirtschaft und die europäische darüber hinaus. Eine von einem Staatsanwalt kürzlich formulierte Metapher veranschaulicht prägnant, was damit gemeint ist, wenn er sagt:

„Die Betrüger sind mit dem Porsche unterwegs, und wir versuchen, mit dem Motorroller hinterher zu kommen!“ –

Daran lässt sich etwas ändern!

12 Summary

There is much evidence that capital investment fraud offences are more widespread than ever before. Police records alone show investigative procedures revealing known damages of DM1.5 billion in 1999, and with consumer associations estimating actual damages at amounts over DM50 billion, the growing number and size of fraud cases speak for themselves.

But not only are damages to the national economy alarming. This study makes clear the depressing situation of numerous victims. Not only returned questionnaires but other victim reactions, e. g. spontaneous telephone calls or furious letters accompanying the questionnaires demonstrate that damages to those affected extend far beyond the financial. Most victims complain that they have completely lost their trust in other people. They feel themselves humiliated and let down.

Offenders, on the other hand, very often calmly report how they lulled their victims into a false sense of security, meanwhile cheating them out of as much money as possible. The tricks they use are many, diverse, and cunning. But they always work by gaining the trust of their victims, who are finally convinced that they are concluding a uniquely profitable transaction.

Comparison with the base study of 1992 shows that such confidence tricks vary only in their details. The frauds try to attract victims with excessively high profits for a risk that has been smooth-talked to appear low. Exotic head

office, grand office space and sophisticated manner are further means of making investors believe in an impressive, unreal world.

And so the preventive measures resulting from the 1992 research remain essentially the same, though they have been augmented by important details. Legislators need to enact measures to protect investors, but on the other hand investors also should certainly actively inform themselves through various sources to protect themselves from fraud.

In this study it was once more necessary to investigate the psychological aspects of capital investment offences, and thus cover the effectiveness of the con man's procedures. Directly applicable advice has been given to assist investors of honestly acquired money and other target groups, such as e. g. investment advisors in the regulated capital market, in recognizing unserious business in advance to protect themselves against unscrupulous scams.

Frauds will experience a further boom in the near future and in the long run as well. The stock market crash of 2001 provides an army of investors seeking alternatives, which makes them especially susceptible to offers on the unregulated grey capital market.

The money flight into overpriced owner-occupied flats holds traps and risks. The Product Test Foundation (Stiftung Warentest) refers to this on the Internet in its "Warning list" of 300 providers who have attracted the attention of consumer protectors

According to expert testimony from the area of consumer protection there is an observable increase in commodity futures sold by telephone, where it is suggested to the investor that he can make a lot of money just now in a weak share market and falling share prices.

The planned pension reform is also already making itself felt: many providers are already trying to get sellers to trade their publicly supportable products in advance of their approval. This alone lets one guess what will happen when the pension reform is accomplished, with enormous effects on supply and demand for profitable, pension-supplementing investment possibilities.

In view of the internationalisation and professionalisation of investment fraud there is a rapidly growing need for research with the goal of general prevention and for strengthening the integrity of the financial centres in Europe and elsewhere.

These general goals should concretise themselves in the development of institution-related measurement recommendations for the continual construction of an international phalanx for the prevention of capital investment fraud through the coordination of interests and activities of the investigation and criminal prosecution authorities of the EU member states, banks and insurance companies, consumer protection agencies, economic journalists from press and television, and relevant scientific institutes.

An important step to realization in this direction is the research project "Capital Investment Fraud in the Europe of EURO Monetary Union – An International Comparison of Structures, Motives and Activities of Offenders and Victims," initiated by the Federal Criminal Investigation Agency (Bundeskriminalamt) and supported by the European Commission. This research project is, as already outlined in Chapter 7.1, set up on the base study "Motive Analysis of Victims of Capital Investment Fraud" (Liebel & Oehmichen 1992) and the replication study 2000. It is divided into a series of specific part-studies. In the centre is the creation of an international collection of prominent cases of the last five years in the EU and bordering countries for the analysis of general and country-specific conditions in offender-victim interaction. Aside from offenders and their victims, information from experts of various professions was obtained and evaluated in Europe-wide research by the national consumer protection organizations, by the police departments, by the public prosecutor offices focusing on economic crime, and by banks and insurance companies. In addition to this two further analyses have been done, one on the economic significance of capital investment fraud and one concerning capital investment fraud via the Internet.

One of the main problems which this form of application-related research raises is the great discrepancy between the enormous time it takes to complete such research and the urgency of applicable results in view of the enormous damage which occurs daily for personally affected investors, the government, the regulated capital market, the German and wider European economies. One metaphor recently formulated by a public prosecutor illustrates concisely what this means when he said:

"The con men are driving a Porsche and we're trying to chase them with a Vespa!"

What can be changed here?

Anhang 1
Fragebogen zur Opferbefragung



FORSCHUNGSINSTITUT
ZUR
WIRTSCHAFTSKRIMINALITÄT
Im



Praxisforum an der Universität Bamberg – Arbeitskreis für Wirtschaft und Wissenschaft e. V.

Direktor: Professor Dr. Hermann J. Liebel

**Fragebogen zur Befragung von Opfern
bei Kapitalanlagebetrug**

Angaben zur Person/ Biographische Daten

Geschlecht (m/w):

Alter bei Vertragsabschluss:

Familienstand:

Kinder:

Schulbildung:

Berufsausbildung:

.....

Beruf:

Durchschnittliches Jahreseinkommen – netto ca.:

.....

– brutto ca.:

.....

Berufsgruppenzugehörigkeit (bitte ankreuzen):

- A. Inhaber(in)/Geschäftsführer(in) von größeren Unternehmen
- B. Freie Berufe
- C. Mittlere und kleinere selbständige Geschäftsleute
- D. Selbständige Handwerker
- E. Leitende Angestellte
- F. Nichtleitende Angestellte
- G. Beamte des höheren und gehobenen Dienstes
- H. Beamte des mittleren und einfachen Dienstes
- I. Landwirte
- J. Facharbeiter mit Prüfung
- K. Sonstige Arbeiter
- L. Hausfrau/ Hausmann
- M. Arbeitslos

0. Beschreiben Sie kurz die Art der Geldanlage beziehungsweise der „Masse“, mit der Sie betrogen wurden.

.....
.....
.....

1. Wie wurden Sie auf das Angebot aufmerksam? (z. B. Inserat, Bekannte, Prospekt, telefonische Direktansprache)

.....
.....

2. Von wem ging die Kontaktaufnahme aus?

- a: vom Täter?
- b: von Ihnen?

Wenn a: Wie nahm der Täter Kontakt mit Ihnen auf?

.....
.....
.....

Wenn b: Warum nahmen Sie Kontakt auf?

.....
.....
.....

Wie nahmen Sie Kontakt auf?

.....
.....
.....

3. Kannten Sie den Täter schon früher?
 a: Wenn ja, wie lange schon?

 b: Wenn Sie ihn noch nicht kannten, wie würden Sie Ihren Eindruck von ihm beschreiben?

4. Vertrauten Sie dem Täter von vornherein?

 Wenn nicht, was tat er, um Ihr Vertrauen zu gewinnen?

5. Warum vertrauten Sie dem Täter schließlich? Was waren Ihre Argumente für Sie selbst?

6. Setzte der Täter außer Gesprächen noch andere Überzeugungsmittel ein? (z. B. Broschüren, Hinweise auf Referenzen, Steuerersparnis)

 Wenn ja: Inwieweit haben Sie diese besonders überzeugt?

7. Wie viele Besuche / Gespräche fanden statt, bis es zum Vertragsabschluss kam?

8. Was veranlasste Sie dazu, Geld anzulegen (Seriosität des Anlageangebots, guter Eindruck des Beraters, hohe Rendite, Sicherheit der Geldanlage, Steuervergünstigungen, persönlicher Service, Interesse an einem bestimmten Projekt etc.)

9. Welche Rolle spielten andere Personen für Ihre Entscheidung zur Geldanlage bei dem Betrüger?

10. Was fiel Ihnen an dem vorgelegten oder überlassenen Prospektmaterial auf? Was fanden Sie daran besonders verlockend?

.....
.....
.....

11. Sprach der Täter Ihnen gegenüber das Thema „Steuervorteile“ an

.....

Wenn ja: War das wichtig für Sie?

.....
.....

12. Spielte das Argument steuerlicher Abschreibungsmöglichkeit im Falle von Verlustzuweisungen eine Rolle?

.....
.....

13. Sind Sie auf die Risiken der Anlage aufmerksam gemacht worden? In welcher Form?

.....
.....

14. Aus welchen Gründen haben Sie Ihr Geld beim Täter angelegt und nicht bei Banken/Sparkassen o. ä.?

.....
.....
.....

15. Holten Sie sich bei Ihrer Bank Rat bezüglich dieser Anlage?

.....

Wenn ja: Welche Auskünfte haben Sie dort bekommen?

.....
.....
.....

Warum legten Sie Ihr Geld trotzdem beim Täter an?

.....
.....

16. Können Sie Ihre wichtigsten Motive Ihrer Geldanlage beim Täter in eine Rangreihe bringen?

1.	5.
2.	6.
3.	7.
4.	8.

17. Woher stammte das investierte Geld?

.....
.....

18. Was wollten Sie mit dem zu erzielenden Gewinn anfangen? Wozu wollten Sie ihn verwenden?

.....
.....
.....

19. Bestand nach dem Abschluss des Geschäfts weiter Kontakt zum Täter?

.....

Wenn ja: In welcher Form?

.....
.....

20. Wurden Sie, nachdem Sie das Kapital angelegt hatten, vom Täter über den Stand der Anlage informiert?

.....

Wenn ja: Regelmäßig oder nur ab und zu?

.....

Wie wurden Sie informiert (mündlich, fernmündlich, schriftlich, in welchen Abständen)?

.....
.....

21. Wann trat bei Ihnen der Verdacht auf, Opfer eines Betrugs geworden zu sein?

.....
.....

22. Worauf gründete sich dieser Verdacht?

.....
.....

23. Jetzt, da Sie über den Betrug Bescheid wissen, gibt es Punkte, von denen Sie sagen, daran hätte man schon früher Betrügerisches erahnen können?

.....
.....
.....

24. Haben Sie Anzeige erstattet?

.....

Wenn ja: Wann haben Sie Anzeige erstattet? Gleich nach ersten Anhaltspunkten oder erst später?

.....

Wenn nein: Warum haben Sie keine Anzeige erstattet?

.....
.....

25. Warum haben Sie Anzeige erstattet? Was erhofften Sie sich davon?

26. Wie viel Geld haben Sie beim Betrüger investiert?

27. Wie hoch war in etwa Ihr finanzieller Verlust?

28. Welche Konsequenzen hatte der Verlust für
- a) Sie persönlich (Imageverlust, Peinlichkeit, Demütigungen, Schwierigkeiten mit anderen)?

- b) Ihre Familie/ Angehörigen?

29. Wie bewältigten Sie die Situation, Opfer eines Kapitalanlagebetrugs geworden zu sein?

30. Glauben Sie, dass Sie jetzt vorsichtiger geworden sind?

- Wenn ja: wie äußert sich das?

- Wenn nein: warum nicht?

31. War es Ihnen peinlich, Opfer eines Anlagebetrugs geworden zu sein?
- Wenn ja: Verheimlichten Sie Ihren Verlust vor Ihren Angehörigen oder Freunden?

32. Wie rechtfertigten Sie die Anlage vor Ihren Angehörigen? Hatten die überhaupt davon gewusst?

33. Glauben Sie, dass Sie nochmals Opfer eines Kapitalanlagebetrugs werden könnten?

.....
.....

34. Halten Sie das Strafmaß für diese Tat für

- a) angemessen,
- b) zu hoch,
- c) zu niedrig?

Begründung:

.....
.....

35. Hatten Sie vor Ihrem Verlust schon Kenntnisse über Kapitalanlagebetrug, den grauen Kapitalmarkt und dessen Gefahren?

.....

36. Waren Sie schon früher einmal Opfer eines Kapitalanlagebetrugs? Wenn ja, wie oft (Anlageart, Höhe der Investitionen und der Verluste, Anbieter)?

.....
.....
.....

37. Können Sie sich vorstellen, warum ausgerechnet Sie vom Täter als Opfer ausgewählt wurden?

.....
.....
.....

38. Warum glaubten Sie, mit Ihrer Anlage nicht Opfer eines Anlagebetrugs werden zu können?

.....
.....

39. Wofür verwenden Sie üblicherweise Ihr erspartes Geld?

.....
.....

40. Wie würden Sie Ihre Gewohnheiten im Umgang mit Geld beschreiben? Auf was achten Sie alles bei der Anlage Ihres Geldes?

.....
.....

41. Hatten Sie schon einmal über längere Zeit Schulden?

.....

Wenn ja: Wie fühlten Sie sich dabei?

.....
.....

42. Glauben Sie, dass es einen bestimmten Typ von Anlagebetrügern gibt?
.....

Wenn ja: Beschreiben Sie ihn bitte!

.....
.....
.....
.....

43. Beschreiben Sie uns bitte abschließend mit Ihren Worten, was „Geld“ für Sie bedeutet!

.....
.....
.....
.....

44. Warum haben Sie sich bereit erklärt, an dieser Untersuchung teilzunehmen?

.....
.....
.....

Wir danken Ihnen für Ihre Mitarbeit!

Anhang 2
Leitfaden für die Täterinterviews

Interviewleitfaden zur Befragung von Anlageberatern bei Kapitalanlagebetrug

A) Allgemeine und delikt spezifische Aussagen über Kapitalanlagen

1. Wie würden Sie die Dienstleistung „Kapitalanlageberatung“ beschreiben?
2. Was ist für Sie eine Kapitalanlage?
3. Wie würden Sie die verschiedenen Anlagemöglichkeiten voneinander unterscheiden?
4. Auf welchen Anlagegebieten haben Sie persönlich Erfahrungen?
5. Welche Gesichtspunkte waren bei der von Ihnen angebotenen Kapitalanlage, bei der Anleger geschädigt wurden, für Sie wichtig?
6. Welches Vorwissen, welche Qualifikationen benötigten Sie für Ihre Tätigkeit als Anlageberater?
7. Erachten Sie im Nachhinein Ihre fachliche Qualifikation als ausreichend?
8. Welche Eigenschaften sollten Anlageberater haben?
9. Was halten Sie von einer aufsichtsamtlichen Überwachung aller Anlageberater auf dem Geldmarkt?

B) Fragen zur Täter-Opfer-Interaktion

10. Welche Vorstellungen hatten Sie von der Zielgruppe, die für die von Ihnen angebotene Kapitalanlage in Betracht kam?
11. Wie kam üblicherweise der erste Kontakt zwischen Ihnen und Ihren Kunden zustande?
12. Kannten Sie manche Ihrer Kunden schon vorher?
13. Gab es Anleger, die von sich aus, das heißt ohne von Ihnen angesprochen zu werden und ohne Ihre Anzeige gelesen zu haben, Kontakt zu Ihnen aufnahmen?
 1. Unterscheiden sich diese Anleger von den Anlegern, die zuerst von Ihnen angesprochen wurden?
 2. Gab es Fälle, in denen Sie Anlagewillige abgelehnt haben? Wenn ja: Warum?
14. Wie würden Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen die wechselseitigen Beziehungen zwischen Anleger und Vermittler beschreiben?
 - a: beim Erstkontakt?
 - b: in der Zeit bis zur Entscheidung des „Kunden“ für eine Anlage?
 - c: unmittelbar bei der Entscheidung eines Anlegers, in das Geschäft einzusteigen?
 - d: im weiteren Verlauf der Kontakte?

15. Wie oft mussten Sie durchschnittlich mit einem Anleger sprechen, um ihn von einer Anlage zu überzeugen?
16. Verwendeten Sie neben dem persönlichen Gespräch noch andere Argumentationshilfen (Broschüren etc.)?
17. Was war wirkungsvoller, Broschüren oder das persönliche Gespräch?
18. Mit welchen Mitteln konnten Sie Anleger noch überzeugen?
19. War Steuerunschädlichkeit der Anlage ein Thema?
20. Brachten die Anleger Ihnen Misstrauen entgegen?
Wenn ja:
 1. Wie versuchten Sie, den Kunden gegenüber die Risiken der Anlage herunterzuspielen?
 2. Mit welchen Argumenten gaben Sie den Kunden das Gefühl, bei Ihnen sicher aufgehoben zu sein?
21. Glauben Sie, dass sich die Argumentationsweisen und Überzeugungsmethoden der Anlageberater auf dem grauen Kapitalmarkt in den letzten fünf bis zehn Jahren geändert haben?
Wenn ja: Inwiefern?
22. War „Kapitalanlagebetrug“ ein Thema, wurde es von Ihnen als Argumentationsmittel eingesetzt?

C) Fragen zur Motivthematik

23. Warum interessierten sich die Anleger für das Geschäft? Was können Sie alles für Gründe nennen?
24. Welche Motive bewegten Ihre Anleger dazu, sich endgültig für das Geschäft zu entscheiden? Konnten Sie erkennen, was die Anleger mit ihrem zu erwartenden Gewinn machen wollten?
25. Spielte das Argument steuerlicher Abschreibungsmöglichkeiten im Falle von Verlustzuweisungen eine Rolle?
26. Woran lag es, dass jemand sich für einen Geschäftsabschluss entschied?
a) Person, b) Umstände oder c) beides?
Wenn a: Welche Persönlichkeitsmerkmale würden Sie nennen?
Wenn b: Welche Umstände würden Sie nennen?
Wenn c: Wie ergänzen sich Umstände und Persönlichkeitsmerkmale?
27. War es für den Geschäftsverlauf wichtig, die Beweggründe der Anleger zu kennen?
28. In welcher Phase des Geschäftsverlaufes war es besonders wichtig, auf die Motive der Anleger einzugehen?
29. Auf welche Weise versuchten Sie, sich ein Bild von einem Kunden und seinen Beweggründen zu machen?

30. Inwieweit war es überhaupt möglich, die Motive der Anleger zu erfassen?
31. Welchen Sinn sehen Sie in einer wissenschaftlichen Analyse von Anlegermotiven?
32. Halten Sie es für aussichtsreich, dass wir bei der Motivforschung wahre Antworten von Anlegern bekommen?
33. Halten Sie es für aussichtsreich, dass wir bei der Motivforschung wahre Antworten von Anlageberatern des grauen Kapitalmarkts bekommen?
34. Würden Sie sagen, dass Ihre persönlichen Motive denen der Anleger gleichen oder unterscheiden sie sich von den Anlegermotiven?

D) Soziologische Fragen über die Opfer

35. Unterscheiden sich Männer und Frauen hinsichtlich Ihres Anlegerverhaltens? Inwiefern?
36. Welche Bedeutung kam Ihrer Meinung nach folgenden Personengruppen zu?
 - a: der Familie des Anlegers?
 - b: Freunden und Bekannten des Anlegers?
 - c: Arbeitskollegen und Nachbarn des Anlegers?
 - d: sonstigen Personen?
37. Unterscheiden sich Anleger hinsichtlich ihres Familienstandes?
38. Gibt es Ihrer Meinung nach Unterschiede in den Beweggründen hinsichtlich des sozialen Status der Anleger?
39. Wie würden Sie die Bildungsschicht Ihrer Anleger einschätzen?
40. Wie hoch schätzen Sie das durchschnittliche monatliche Einkommen Ihrer Anleger?
41. Welche Berufe übten Ihre Anleger aus?
42. Welchen Einfluss hatten Bildung, Beruf und Einkommen auf die Beweggründe der Anleger, Ihre Dienste in Anspruch zu nehmen?
43. Können Sie ungefähr einschätzen, welche Summen bei Ihnen im konkreten Fall investiert wurden?
44. Welcher Altersgruppe gehörten Ihre Anleger an?
45. Hat das Alter Einfluss auf die Motive?
46. Wie sieht es mit wirtschaftlichen Kenntnissen von Anlegern aus?
47. Hat sich das durchschnittliche Alter der Anleger und die Höhe des eingesetzten Kapitals in den letzten fünf bis zehn Jahren geändert?

48. Glauben Sie, dass es in den letzten fünf bis zehn Jahren Veränderungen hinsichtlich der Herkunft des Geldes, das die Anleger bei Ihnen investierten, gab?
49. Glauben Sie, dass sich in diesem Zeitraum die Einstellung der Anleger zu ihrem Geld geändert hat?
50. Wie sind Sie straffällig geworden? Wie kam es dazu, dass Sie mit Geschäften auf dem grauen Kapitalmarkt in Berührung kamen?
51. Gab es Kontakte zu anderen Personen, die bereits betrügerische Anlagegeschäfte getätigt haben?
Wenn ja:
 1. Beeinflussten Sie diese Kontakte, ebenfalls in dieses Geschäft einzusteigen?
 2. Handelte es sich dabei um eine Einzelperson oder um eine organisierte Gruppe?
52. Hatten Sie Kontakte zu Personen im Ausland, die ebenfalls mit betrügerischen Anlagegeschäften operierten?
Wenn ja:
 1. In welchen Ländern bestanden solche Kontakte?
 2. Welcher Art waren diese Kontakte?
53. Haben Sie auch versucht, Anleger im Ausland zu gewinnen?
Wenn ja:
 1. In welchen Ländern geschah dies?
 2. Was versprachen Sie sich davon, Ihre Anlagegeschäfte auch im Ausland anzubieten?
54. Legten Sie den Gewinn aus Ihren Anlagegeschäften nur in der BRD an oder auch in anderen Ländern?
Wenn ja: In welchen und warum gerade dort?

F) Fragen zur Prävention

55. Warum investierten viele Leute nicht bei Ihnen, obwohl sie es sich hätten leisten können?
56. Wie würden Sie „saubere“ von „unsauberen“ Geschäften unterscheiden?
57. Was halten Sie von der Aussage, dass betrogene Anleger eigentlich „betrogene Betrüger“ sind?
58. Was halten Sie von der Aussage, dass betrogene Anleger besonders leichtsinnig oder unvorsichtig waren?
59. Was halten Sie von der Aussage, dass betrogene Anleger besonders vertrauensvoll sind?
60. Glauben Sie, dass es einen bestimmten Anlegertyp gibt, der mehrmals betrogen werden kann?
61. Warum werden manche Anleger mehrmals betrogen?
62. Was beeinflusste die Anzeigebereitschaft Ihrer Anleger?

63. Was würden Sie Anlegern raten, um sich vor unsauberem Geschäft zu schützen?
64. Welche Anlegerschutzmaßnahmen halten Sie für aussichtsreich?
65. Wo sehen Sie die Grenzen der Prävention?
66. Haben Sie Vorschläge für einen außergerichtlichen Ausgleich zwischen Anleger und Anbieter?

Anhang 3

Checkliste für Geldanleger

(s. Beilage in der Einstecktasche der U3)

13 Literaturverzeichnis

- Arnold, W., H. J. Eysenck und R. Meili, R. (Hrsg.): Lexikon der Psychologie. Freiburg, Basel, Wien 1980.
- Atteslander, P.: Methoden der empirischen Sozialforschung. (5. Aufl.) Berlin, New York 1984.
- Bandura, A. (Hrsg.): Lernen am Modell. Stuttgart 1976.
- Bastine, R.: Fragebogen zur Direktiven Einstellung (F-D-E). Göttingen 1971.
- Belke, R. und J. Oehmichen (Hrsg.): Wirtschaftskriminalität. Aktuelle Fragen des Wirtschaftsstrafrechts in Theorie und Praxis. Bamberg 1983.
- Bernet, B.: Konzeptionelle Grundlagen des modernen Relationship-Banking. In: B. Bernet und P. P. Held (Hrsg.): Relationship Banking: Kundenbeziehungen profitabler gestalten. Wiesbaden 1998, S. 3–36.
- Borneman, E.: Psychoanalyse des Geldes. Frankfurt 1973.
- Bos, W. und C. Tarnai (Hrsg.): Angewandte Inhaltsanalyse in empirischer Pädagogik und Psychologie. Münster 1989.
- Brender, M.: Neue Aufsicht für Finanzdienstleister. In: R. S. Schulz (Hrsg.): Festschrift – Vierzig Jahre R. S. Schulz. Starnberg 1998, S. 173–190.
- Bundesministerium des Innern (Hrsg.): Polizeiliche Kriminalstatistik 2000. Berlin 2001.
- Büschgen, H. E.: Das kleine Börsenlexikon. Düsseldorf: Wirtschaft und Finanzen, 1998.
- Corsten, H.: Dienstleistungen in produktionstheoretischer Interpretation. In: Das Wirtschaftsstudium, Heft 2, 1988, S. 81–87.
- Deutsche Bundesbank: Die Vermögenssituation der privaten Haushalte in Deutschland. In: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Oktober 1993, S. 19–32.
- Dörner, D. und H. Selg (Hrsg.): Psychologie. Eine Einführung in ihre Grundlagen und Anwendungsfelder. (2. Aufl.) Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1985, 1996.
- Dörner, D., W. Güth, A. Klopstech, S. Lindenberg, K. D. Opp, E. Schlicht, R. Selten und V. Vanberg: Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften. Berlin 1984.
- Dorsch, F. (Hrsg.): Psychologisches Wörterbuch. (13. Aufl.) Bern, Göttingen, Toronto, Seattle 1998.
- Dreher, E. und H. Tröntle: Beck'sche Kurzkommentare. Strafgesetzbuch und Nebengesetze. (46. Aufl.) München 1993.

- Engelhardt, W. H., M. Kleinaltenkamp und M. Reckenfelderbäumer: Leistungsbündel als Absatzobjekte. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 1993, S. 395–426.
- Feemers, M.: Der demonstrativ aufwendige Konsum. Frankfurt 1992.
- Festinger, L. (Ed.): Conflict, Decision and Dissionance. Stanford: Stanford University Press. 1964.
- Festinger, L.: The Theory of Cognitive Dissonance. Evanston, Illinois 1957.
- Festinger, L.: Theorie der kognitiven Dissonanz. Bern, Stuttgart, Wien 1978.
- Freud, S.: Charakter und Analerotik (1908). Gesammelte Werke Bd. VII (1906–1909). Frankfurt 1968.
- Glinig, M. und G. Glinig: Der internationale Finanzbetrug. Wien: Verband österreichischer Banken und Bankiers, 2000 (3. Aufl.).
- Gollnick, H.-J.: Methodische Probleme der Motivfeststellung im Ermittlungsverfahren bei Eigentumsdelikten. Dissertation, Hochschule der Volkspolizei, Berlin (Ost), 1970.
- Grill, W. und H. Perczynski: Wirtschaftslehre des Kreditwesens. (25. Aufl.) Bad Homburg 1990.
- Haft, F.: Strafrecht. Besonderer Teil. München 1988.
- Heckhausen, H.: Motivation und Handeln. Berlin, Heidelberg, New York 1980.
- Heider, F.: Psychologie der interpersonalen Beziehungen. Stuttgart, 1977. (Deutsche Übersetzung von: F. Heider: The Psychology of Interpersonal Relations. New York. Wiley, 1958).
- Herber, H.-J.: Motivationspsychologie. Eine Einführung. Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1976.
- Herkner, W.: Lehrbuch Sozialpsychologie. Bern, Stuttgart, (5. Aufl.) Toronto 1991.
- Herrmann, A.: Geldmarkt. In: Knapps Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank- und Börsenwesens. Bd. 1. Frankfurt 1999, S. 763–770.
- Kaas, K.P.: Marketing und Neue Institutionenökonomik. In: K.P. Kaas (Hrsg.): Kontrakte, Geschäftsbeziehungen, Netzwerke – Marketing und Neue Institutionenökonomik. Düsseldorf 1995, S. 1–18.
- Kaiser, G.: Kriminologie. Heidelberg 1988 (2. Aufl.).
- Klaffke, M.: Anlagebetrug im Grauen Kapitalmarkt im Europa des EURO aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht (Arbeitstitel). Rer. pol. Diss., Universität Bamberg. In Vorbereitung, 2001.

- Krevert, P.: Europäische Einigung und Organisierte Kriminalität – Konsequenzen für Polizei und Nachrichtendienste, Wirtschaft und Gesellschaft. Europäische Beiträge zu Kriminalität und Prävention, Heft 1, 1998, S. 1–29.
- Liebel, H. J. und J. Oehmichen: Motivanalyse bei Opfern von Kapitalanlagebetrug. (BKA – Forschungsreihe, Bd. 26) Wiesbaden 1992.
- Liebel, H. J.: An den Banken vorbei! Kapitalanlagebetrug – Was geht das uns an? Bank Information, 23, Heft 8, 1996 b, S. 21–25.
- Liebel, H. J.: Angewandte Psychologie. Stuttgart, Berlin, Köln 1999.
- Liebel, H. J.: Motivanalyse von Opfern bei Kapitalanlagebetrug. In: A. Kühne (Hrsg.), Aktuelle Beiträge zur Rechtspsychologie. Bonn 1992, S. 57–67.
- Liebel, H. J.: Opfer von Anlagebetrug. In: Bundeskriminalamt (Hrsg.): Das Opfer und die Kriminalitätsbekämpfung. (BKA – Forschungsreihe, Bd. 36) Wiesbaden 1996 a, S. 291–309.
- Liebel, H. J.: Psychologie und Geld – Betrug im grauen Kapitalmarkt Europas. In: H. D. Wenzel (Hrsg.): Integration und Transformation in Europa. Forschungsforum. Berichte aus der Otto-Friedrich-Universität Bamberg, Heft 9, 1999, S. 146–154.
- Liebel, H. J. und W. A. Oechsler: Handbuch Human-Resource-Management. Wiesbaden 1994.
- Maslow, A. H.: Motivation und Persönlichkeit. Reinbek bei Hamburg 1984.
- Mattheus, S.: Anlegerängste und Kundenberaterverhalten bei Banken. Diplomarbeit, Otto-Friedrich-Universität Bamberg, 1999.
- Mayring, P.: Einführung in die qualitative Sozialforschung. Eine Einleitung zu qualitativem Denken. (3. Aufl.) Weinheim 1996.
- Möhrenschlager, M.: Der Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität (Stand: April 1982). In: R. Belke und J. Oehmichen (Hrsg.): Wirtschaftskriminalität. Aktuelle Fragen des Wirtschaftsstrafrechts in Theorie und Praxis. Bamberg 1983, S. 315–340.
- Nuttin, J.: Motivation, Planning and Action. A relational theory of behavior dynamics. Leuven: Leuven University & Lawrence Erlbaum Associates Inc., 1980.
- Oehler, A.: Die Erklärung des Verhaltens privater Anleger: Theoretische Ansätze und empirische Analysen. Stuttgart 1995.
- Porsche, G.: Wirtschaftsdelinquenz als abweichendes Verhalten – dargestellt am Beispiel der Steuerhinterziehung. Diplomarbeit, Otto-Friedrich-Universität, Bamberg 1989.
- Presse- und Informationsamt der Bundesregierung: Bulletin Nr. 29 vom 25. Mai 1999.

- Raab, G.: Psychologie des Geldes: Der Einfluss von Einstellungen und Geldformen auf das Konsumverhalten. In: G. Richardt et al. (Hrsg.): Beiträge zur angewandten Psychologie. Bonn 1997, S. 320 f.
- Reich, F. und B. Beierle: Psychologische Motivforschung bei wirtschaftskriminellen Delikten. Diplomarbeit, Otto-Friedrich-Universität, Bamberg 1988.
- Roth, E.: Der Werteinstellungs-Test. Eine Skala zur Messung dominanter Interessen der Persönlichkeit. Bern, Stuttgart, Wien 1972.
- Rudolph, B.: Kapitalmarkt. In: Knapps Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank- und Börsenwesens. Bd. 2. Frankfurt 1999, S. 1107–1113.
- Schmölders, G.: Der Umgang mit Geld im privaten Haushalt. Berlin 1969.
- Schmölders, G.: Einführung in die Geld- und Finanzpsychologie. Darmstadt 1975.
- Schmölders, G.: Geld- und Währungspolitik. Paderborn 1976.
- Schmölders, G.: Gutes und schlechtes Geld. Geld, Geldwert und Geldentwertung. Frankfurt a. M. 1968.
- Spranger, E.: Lebensformen. Geisteswissenschaftliche Psychologie und Ethik der Persönlichkeit. Tübingen 1965.
- Stäudel, T.: Emotion und Motivation. In: D. Dörner und H. Selg (Hrsg.): Psychologie. Eine Einführung in ihre Grundlagen und Anwendungsfelder. Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1985, S. 86–101.
- Stauss, B.: Dienstleistungen als Markenartikel – etwas Besonderes? In: T. Tomczak, M. Schögel und E. Ludwig (Hrsg.): Markenmanagement für Dienstleistungen. St. Gallen 1998, S. 10–23.
- Stracke, G. und D. Geitner: Finanzdienstleistungen: Handbuch über den Markt und die Anbieter. Heidelberg: Recht und Wirtschaft, 1992.
- Süchting, J. und S. Paul: Bankmanagement. (4. Aufl.) Stuttgart 1998.
- Sydow, J.: Finanzdienstleistungsnetzwerke: Zur Organisation einer ökonomischen Institution des Kontraktgütermarketings. In: K. P. Kaas (Hrsg.): Kontrakte, Geschäftsbeziehungen, Netzwerke – Marketing und Neue Institutionenökonomik. Düsseldorf 1995, S. 139–158.
- Tiemann, R.: Zur Methode der Inhaltsanalyse. In: A. Heigl-Evers (Hrsg.): Die Erforschung der zwischenmenschlichen Beziehungen: Kindlers Psychologie des 20. Jahrhunderts. Bd. I (Sozialpsychologie). Weinheim, Basel 1984, S. 148–153.
- Toffler, A.: Die Zukunftschance. München 1980.
- Van den Boom, D.: Der „419“-Betrug als nigerianisches Phänomen. Die Kriminalprävention, 3, Heft 1, 1999, S. 27–32.

Vroom, V. H.: Work and Motivation. New York 1964.

Wabnitz, H.-B. und T. Janovsky (Hrsg.): Handbuch des Wirtschafts- und Steuerstrafrechts. München 2000.

Wach, K.: Der Terminhandel in Recht und Praxis. Zivilrechtlicher Anlegerschutz beim spekulativen Termingeschäft an den Rohstoff-, Finanz- und soziologischen Tatsachen sowie des Straf- und Börsenrechts. Köln 1986.

Wiswede, G.: Einführung in die Wirtschaftspsychologie. München 1991.

Worms, A.: Anlegerschutz durch Strafrecht. Eine kritische Analyse des neuen Tatbestandes „Kapitalanlagebetrug“ (§ 264 a StGB). Schriften zum gesamten Wirtschaftsstrafrecht, Bd. 14. Köln 1987.