

Jürgen Wagner

mit Heike Schmidt und Suzanne Glocker

Gier frisst Hirn

Von Betrügern und Betrogenen

orell füssli Verlag AG

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 9

Teil 1 Phänomen «Kapitalanlage» 11

Arbeit und Kapital	12
Kapital im Inland und im Ausland	15
Verschiedene Kapitalanlagen	18
Sparen	19
Versicherungen	20
Investmentfonds, Anleihen	22
Immobilien und Immobilienfonds	25
Edelmetalle, Kunst, Antiquitäten	27
Börse und Aktien	29
Alternative Geldanlagen	31
Spekulative Geldanlagen	34
Unternehmensbeteiligungen	39
Was besonders wichtig ist	42
Langfristigkeit	43
Hohe Rendite	45
Hohe Sicherheit	46
Steuerfreiheit	47

Teil 2 Phänomen «Kapitalanlagebetrug» 51

- Grauer Kapitalmarkt 52
- Teil der Wirtschaftskriminalität 57
- Wirtschaftliche Bedeutung 63
 - Summen und Methoden 63
 - Quantitativer Schaden 65
 - Doppelte Schädigung 66
- Rechtliche Bedeutung 69
 - Der Betrug 69
 - Anlagevermittler 71
 - Begründung der Haftung 71
 - Vertragsgrundlagen und Pflichten 73
 - Mitverschulden des Anlegers? 75
 - Verjährung 77
 - Rechtsschutz für den Anleger 77
 - Aufsichts- und Ermittlungsbehörden 78
 - Bundesaufsichtsamt für Finanzdienstleistungen (BaFin) 78
 - Strafverfolgungsbehörden: Zahnlose Justiz? 80
- Betrugsmaschen 89
 - Betrugsmaschen von A bis Z 90

Teil 3 Wesentliche Indikatoren 109

- Erfolg & Misserfolg 110
- Vertrauen & Misstrauen 114
 - Phänomen «Bank» 116
- Täuschung & Rationales 120
- Intelligenz & Dummheit 123
- Geiz & Gier 128
- Habsucht & Habgier 130

Neid & Missgunst	130
Bedarf & Bedürfnisse	132
Glück & Pech	133
Von Betrogenen und Betrügern	139
Unterschiedliche Opferstrukturen	139
Gemeinsamkeiten der Opfer	141
Gemeinsamkeiten der Täter	144
Tätertypen	148
Täter-Opfer-Beziehungen/Räuber-Beute-Prinzip	150
Werbung als Kommunikationsmittel	154
Wer ist Täter, wer ist Opfer?	157
Kapitalanlagebetrug: Ein Kavaliersdelikt?	159
Vorstellung von Wohlstand	160
Positiver Egoismus	161
Individualismus und Orientierungslosigkeit	163
Denk- und Verhaltensmuster	165
Anpassung und Orientierung	165
Termin beim Kapitalanlagebetrüger	168
Hausbesuch	169
Das Gespräch am Telefon	171
Reaktion	173
Neurologie als Erklärung	175
Neurologische Grundlagen	176
Wie das Hirn lernt	179
Wie das Hirn denkt	182
Wie das Gehirn auf Geld reagiert	186

Teil 4 Abwehrstrategien 189

Kriterien zur Erkennung von Betrugsmaschen	189
Künstliche Seriosität	190
Kontaktaufnahme	191

Versprechen oder «Garantie» zwei- und dreistelliger Renditen	192
Schüren von Ängsten	192
Falsche Sicherheiten	192
Ausnutzen von Unzufriedenheit	193
Zeitdruck	194
Unbekannte Vertragspartner	194
Mangelnde Aufklärung	195
Kompliziert gestaltete Vertragswerke	195
Fehlender Nachweis der Geldanlage	196
Schutz vor sich selbst	197
Schutz vor Betrügern	198
Vorher ...	198
... währenddessen ...	201
... und hinterher	201
Wiederholungsgefahr	203
Rückfällige Täter	203
Rückfällige Opfer	204
Fazit & Thesen	207

Anhang 212

Gastbeitrag von Dr. Tim Brinkmann, Arzt in Hamburg	
«Was macht einen Betrüger zu einem solchen? – einfache medizinische Überlegungen»	212
Gastbeitrag von Prof. Dr. Eckbert Klüsener, Rechtsanwalt und Strafverteidiger, Berlin	
«Motivationsgesteuerte Schadenshöhe»	217
Interessante Bücher zum Thema	219
Die Co-Autorinnen	221