

# 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**

<b>Grauer Kapitalmarkt</b>	52
<b>Teil der Wirtschaftskriminalität</b>	57
<b>Wirtschaftliche Bedeutung</b>	63
Summen und Methoden	63
Quantitativer Schaden	65
Doppelte Schädigung	66
<b>Rechtliche Bedeutung</b>	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
<b>Betrugsmaschen</b>	89
Betrugsmaschen von A bis Z	90

## **Teil 3 Wesentliche Indikatoren 109**

<b>Erfolg &amp; Misserfolg</b>	110
<b>Vertrauen &amp; Misstrauen</b>	114
Phänomen «Bank»	116
<b>Täuschung &amp; Rationales</b>	120
<b>Intelligenz &amp; Dummheit</b>	123
<b>Geiz &amp; Gier</b>	128
<b>Habsucht &amp; Habgier</b>	130

<b>Neid &amp; Missgunst</b>	130
<b>Bedarf &amp; Bedürfnisse</b>	132
<b>Glück &amp; Pech</b>	133
<b>Von Betrogenen und Betrügern</b>	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
<b>Kapitalanlagebetrug: Ein Kavaliersdelikt?</b>	159
Vorstellung von Wohlstand	160
Positiver Egoismus	161
<b>Individualismus und Orientierungslosigkeit</b>	163
<b>Denk- und Verhaltensmuster</b>	165
Anpassung und Orientierung	165
Termin beim Kapitalanlagebetrüger	168
Hausbesuch	169
Das Gespräch am Telefon	171
Reaktion	173
<b>Neurologie als Erklärung</b>	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**

<b>Kriterien zur Erkennung von Betrugsmaschen</b>	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
<b>Schutz vor sich selbst</b>	<b>197</b>
<b>Schutz vor Betrügern</b>	<b>198</b>
Vorher ...	198
... währenddessen ...	201
... und hinterher	201
<b>Wiederholungsgefahr</b>	<b>203</b>
Rückfällige Täter	203
Rückfällige Opfer	204
<b>Fazit &amp; Thesen</b>	<b>207</b>

## **Anhang 212**

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