

Zahlen, damit man sparen darf

Wer mit der FG Dienstleistungs-Service GmbH in Winterthur einen Sparvertrag abschliesst, zahlt erst einmal 6 Prozent auf sein Sparziel. Das sind oft Tausende von Franken. Und die Rückzahlung ist nicht garantiert.

► Wer sparen will, bringt üblicherweise sein Geld zu einer Bank und erhält dafür Zinsen. Nicht so bei der FG Dienstleistungs-Service GmbH (FG), dem Schweizer Ableger der FG Finanz-Service AG in Heilbronn (D). Erliegt man den Verlockungen der Winterthurer Firma – der FG-«Aufbauplan» wirbt mit «8 Prozent Rendite pro Jahr» –, wird man zuerst nach seinem monatlichen Sparbetrag und seinem Sparziel gefragt. Sind das zum Beispiel 100 Franken monatlich und ein Sparziel von 36 000 Franken über 30 Jahre, errechnet die FG daraus eine «Plansumme» von 38 520 Franken, inklusive einer «Ersteinlage» von 2520 Franken.

Diese 2520 Franken sollen 5 Prozent «Abschlusskosten» auf die «Plansumme» zuzüglich 1 Prozent «Kontoeröffnungs- und Einrichtungsgebühr» entsprechen, die FG bei Vertragsabschluss verlangt. Zusammen wären das zwar «bloss»

2311 Franken. Doch dazu kommen auch noch 8 Prozent Mehrwertsteuer. Insgesamt bucht FG als «Ersteinlage» exakt 2496 Franken für sich ab. Dem Sparer bleibt ein Mini-Startkapital von 124 Franken. Auf die Anlagedauer von 30 Jahren berechnet, entsprechen die FG-Vorabkosten einem Jahreszins von 0,5 Prozent auf die durchschnittliche Anlagesumme (18 000 Franken).

Doch damit nicht genug: Hinzu kommen alle drei Monate 0,45 Prozent Verwaltungsgebühren. Das sind jährlich weitere 1,8 Prozent. Um nur schon in die Gewinnzone zu gelangen, müssen vorerst also 2,3 Prozent Rendite erwirtschaftet werden – pro Jahr. Und sollte der Anleger tatsächlich eine Nettorendite erzielen, verlangt FG letztlich auch noch eine Gewinnbeteiligung von 15 Prozent auf jedes Vermögenswachstum, das die Schwelle von jährlich 5 Prozent übertrifft.

Jahresrendite müsste klar über 10 Prozent liegen

Um die von FG in Aussicht gestellte «Plansumme» von 8 Prozent jährlich zu erreichen, müsste die Jahresrendite also deutlich über 10 Prozent liegen. Selbst mit hochspekulativen Anlagen ist das nur in Ausnahmejahren zu schaffen.

Und wer sein Geld vor Ablauf des «Aufbauplans» wieder sehen möchte, hat gleich noch einmal Pech gehabt: Die Anfangsgebühr von 6 Prozent auf die Plansumme ist nämlich unwiderruflich verloren. Mehr als zwei Jahre lang hat der FG-Aufbauplan also null Franken Rückkaufswert.

FG: Auf keiner Liste der Aufsichtsbehörde zu finden

Wie die FG Dienstleistungs-Service GmbH Traumrenditen von jährlich 8 Prozent erwirtschaften will und wie sie ihre überrissenen Gebühren rechtfertigt, wollen die beiden FG-Verantwortlichen nicht verraten: Geschäftsführer Boris Gire (vormals Pneuhandler) und Organisationsleiter Roy Wydler (vormals Möbelhändler) liessen die wiederholten Anfragen von K-Geld unbeantwortet.

Ebenso wenig ist zu erfahren, was die zuständigen Branchenverantwortlichen zum Geschäftsgebarren der FG zu sagen haben. Denn obwohl die FG Dienstleistungs-Service GmbH als selbstdeklarierte Vermögensverwalterin verpflichtet wäre, sich einer Branchenorganisation (SRO) anzuschliessen, ist die Firma für «unabhängige Bank- und Versicherungslösungen» auf keiner Liste der Aufsichtsbehörde Finma zu finden.

Fredy Hämmerli

Vorsicht: Lukratives Geschäft mit «Agenten»

FG Dienstleistungs-Service GmbH:

Die Firma ist nicht nur als Vermögensverwalterin tätig. Weitere Geschäftsgebiete: Personalvermittlerin, Versicherungsmaklerin, Software-Beraterin, IT-Unternehmen, Devisenhändlerin, Kreditvermittlerin und ein Reisebüro.

Dass die Firma dafür viel Personal braucht, liegt auf der Hand. Doch wer bei FG anheuert, erhält keinen regulären Arbeitsvertrag, sondern nur einen Vertrag als freiberuflicher «Agent», wie der K-Tipp bereits im Mai 2010 gewarnt hat. Folge: Es gibt keinen Fixlohn, sondern lediglich eine Erfolgsprovision. Und auch der Arbeitnehmerschutz, zum Beispiel bei Krankheit, gilt nicht.

Dennoch sollen die Agenten ihr Vorsorgekapital einbringen. FG leitet es – unbestrittenermassen gegen Provision – an die Vermögensverwalterin Delta Coaching in Walchwil ZG weiter. Delta Coaching, ein Unternehmen des deutschen Beraterpaars Gaby und Gerd Lehner, pries seine Dienste bis vor kurzem als «Swiss Private Banking» an. Über eine Banklizenz verfügt Delta Coaching allerdings nicht. Von K-Geld auf die irreführende Werbung hingewiesen, intervenierte die Aufsichtsbehörde Finma umgehend. Ebenso umgehend reagierte die Delta Coaching. Seither wirbt sie nur noch mit «Swiss Asset Management».



Boris Gire und Roy Wydler (r.):

Verantwortliche der FG-Dienstleistungs-Service in Winterthur