

Zeitschrift: Curaviva : Fachzeitschrift
Herausgeber: Curaviva - Verband Heime und Institutionen Schweiz
Band: 85 (2014)
Heft: 2: Tatort Altersheim : wie alte Menschen zu Opfern von Verbrechen werden

Artikel: Wie ältere und alte Menschen von Betrügern ausgenommen werden : falsche Enkel, nutzlose Verträge, verbrecherische Schenkkreise
Autor: Tremp, Urs
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-804011>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 05.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Wie ältere und alte Menschen von Betrügern ausgenommen werden

Falsche Enkel, nutzlose Verträge, verbrecherische Schenkkreise

Alte Menschen werden nicht nur Opfer von kommunen Diebstählen. Auch Betrüger versuchen, an deren Geld zu kommen. Seit Jahrzehnten funktioniert der Enkeltrick. Doch es gibt auch andere dreiste Vorgehensweisen.

Von Urs Tremp

Wer den Schaden hat, braucht für den Spott nicht zu Sorgen. Als der «Blick» im vergangenen Dezember meldete, dass im Jahr 2013 sogenannte Enkeltrickbetrüger in der Schweiz mehr als vier Millionen Franken ergaunert hatten, folgten die hämischen Kommentare auf dem Fuss: «Selber Schuld!», «Würde sich bei mir ein Enkel melden, ich würde lauthals lachen.», «Gutmütigkeit ist auch ein Zeichen von Dummheit.» Doch es gab auch andere Stimmen: «Diese Generation glaubt halt immer noch an das Gute im Menschen.» Und es gab Stimmen, die Ratschläge bereithielten: «Mit dem hart ersparten Geld sollte man vorsichtig umgehen und nicht dem erstbesten dahergelaufenen Typ geben, der sich als Verwandter oder Bekannter ausgibt.» «Die Banken fragen doch immer, wo das Geld herkommt, wenn man einbezahlt. Sollen sie doch auch bei Auszahlungen fragen, für was das viele Geld verwendet wird. So könnte im Zweifelsfall die Polizei eingeschaltet werden und würde viel Leid vermeiden.»

Der Enkeltrick ist keine Neuerfindung. Seit bald einem halben Jahrhundert ist die Masche bekannt: Die Betrüger geben sich am Telefon als Bekannte oder Verwandte aus (deshalb der Name «Enkeltrick»): «Ich bin in einer Notlage und brauche dringend Geld. Ich werde es umgehend zurückzahlen.» Meist wird ein Treffpunkt abgemacht, um das Geld zu übergeben, oder es wird ein

Kurier vorbeigeschickt, der das Geld abholen soll. Die Beträge sind oft vier- oder gar fünfstellig – und verschwinden auf Nimmerwiedersehen. «Fast immer sind es professionelle Banden, die aus dem Ausland operieren», sagt Christa Lüthi vom Dezernat Wirtschaftsdelikte der Kantonspolizei Bern. «Sie telefonieren am Morgen, kassieren am Nachmittag und sind am Abend bereits wieder aus der Schweiz verschwunden.»

«Die Betrüger setzen ihre Opfer unglaublich unter Druck»

Warum funktioniert der Trick immer wieder, auch wenn er längst bekannt ist, simpel erscheint und die Polizei nicht müde wird, ältere und alte Leute vor den Enkeltrickbetrügern zu warnen? «Die Enkeltrickbetrüger setzen ihre Opfer unglaublich unter Druck», sagt Christa Lüthi. «Sie telefonieren mehrmals, beschreiben ihr Schicksal oder das des angeblichen Verwandten in den düstersten Farben, setzen so die Opfer unter Stress und verursachen bei ihnen Skrupel. Enkeltrickbetrüger beherrschen es exzellent, eine Situation herbeizuführen, in der die betroffenen Leute fast nicht mehr anders reagieren können als zu helfen.»

Der Enkeltrick ist eine raffinierte Mischung aus Dreistigkeit, Geschick und Inszenierung.

Tatsächlich ist, was von aussen so durchschaubar scheint, eine raffinierte Mischung aus Dreistigkeit, psychologischem Geschick und blendender Inszenierung. «Die älteren Menschen haben oftmals Mühe, zu erkennen, ob es sich beim Anrufer tatsächlich um einen Verwandten handelt oder nicht», sagt Danièle

Bersier vom Bundesamt für Polizei, bei dem die Statistik über Betrugsdelinquenz in der Schweiz geführt wird. «Viele geben auch nicht gerne zu, dass sie nicht wissen, wer der Anrufer ist, und sind aus schlechtem Gewissen bereit, diesem Familien-



Vorsicht beim Unterschreiben von Verträgen: Lieber noch einmal darüber schlafen als sich unter Druck setzen lassen.

Foto: Thorben Wengert/pixelio

mitglied finanziell unter die Arme zu greifen.» Dass für das vergangene Jahr Rekordzahlen bei den Enkeltrickbetrügereien gemeldet wurden, stellt Bersier nicht in Abrede. Sie sagt aber: «Die Zahlen stiegen nicht zuletzt deswegen an, weil mehr Fälle zur Anzeige gebracht werden.» Christa Lüthi von der Kapo Bern sagt allerdings auch: «Die Dunkelziffer dürfte weiter sehr hoch sein.»

Eine wichtige Bremse, dass die vermeintlichen Enkel ihren Betrug nicht erfolgreich zu Ende führen können, können die Banken sein. Tatsächlich empfehlen heute die meisten Geldinstitute ihren Schalterangestellten, ältere Menschen, die mit einem Mal und entgegen ihrer Gewohnheit einen hohen Betrag von ihrem Konto abheben, zu einem Gespräch am Diskretionsschalter zu bitten. Denn der Schaltermitarbeiter oder die Schaltermitarbeiterin sind oft die letzten Personen, die den Betrug verhindern können. Zuweilen sind es sogar die Banken selbst, die bei einem Verdacht Kontakt mit der Polizei aufnehmen. Danièle Bersier: «In einzelnen Kantonen arbeitet die Polizei bereits mit Banken zusammen, die Meldung erstatten, wenn ältere Leute grosse Geldbeträge abheben.» Ursula Diebold, Leiterin Kommunikation bei der Aar-

gauischen Kantonalbank, sagt indes auch: «Ein Kunde – gleich welchen Alters – ist grundsätzlich frei, was er mit seinem Geld macht. Er muss uns keine Auskunft geben.»

Im Altersheim ist es für Enkeltrickbetrüger schwieriger

Das wissen natürlich auch die Betrüger. Sie setzen darum ihre Opfer massiv unter (Zeit-)Druck, damit sie sich nicht im letzten Moment noch anders besinnen. Das heisst: Die Opfer müssen sich derart in Bedrängnis fühlen, dass sie sich auf der Bank nicht mehr auf lange Diskussionen einlassen.

Für Enkeltrickbetrüger sind die Altersheime freilich nur bedingt ein Tatort. Aus einem einfachen Grund: Zumeist stehen keine einzelnen Namen und direkte Telefonnummern im Telefonbuch. Denn das Telefonbuch mit den Telefonnummern und den Angaben zu einer Person ist die Quelle, aus der die Täter auf der Suche nach zumeist alleinstehenden älteren Frauen schöpfen. Sie orientieren sich an eher

altlich wirkenden Vornamen (Berta, Klara, Martha) oder sie suchen im Internet nach Hinweisen auf ältere und alte allein lebende Menschen. Auch wenn die Betrüger ein Opfer in einem Altersheim ausgemacht haben, ist die Telefonzentrale des

Wenn Menschen in ihrem Testament familienferne Erben berücksichtigen

Gute Menschen oder Erbschleicher?

Erbschleicherei ist kein strafbares Delikt. Moralisch ist sie zwar verwerflich. Doch Neid, Wut und Enttäuschung führen zuweilen zu vorschnellen Verdächtigungen. Heime und Institutionen beugen vor.

Von Urs Tremp

Es gab – so stand es am Montag darauf in der Zeitung – «Lacher am Laufmeter». Der Erbschleicher-Schwank «Lara's Plan», den die Laientheatergruppe von Aesch BL im Januar auf die Bühne brachte, bot Kurzweil und Vergnügen.

Das ist immer so, wenn man den Menschen zuschauen kann, wie sie keine noch so billige Schmeichelei und keinen noch so durchsichtige Anbiederung auslassen, um an eine – vermeintlich – einbringliche Erbschaft zu kommen. Ob Dorfbühne oder Stadttheater («Tartuffe»): Der Erbschleicher gehört zu den unsterblichen Theaterfiguren.

Spielt die Erbschleicherei freilich im wirklichen Leben, ist mit Kurzweil und Vergnügen Schluss. Denn es geht um richtiges Geld. Und es geht um viel richtiges Geld. Eine Studie des Schweizerischen Nationalfonds errechnete die hohe Summe von 30 Milliarden Franken, die in unserem Land jährlich vererbt werden – durchschnittlich gegen 500 000 Franken pro Erblasser. Was Wunder, dass immer wieder bis vor Gericht um Testamente und Erbschaften gestritten wird.

Keine einfache Sache. Erbschleicherei ist kein justiziables Delikt. Nur wem nachgewiesen werden kann, dass er (oder sie) «erbunwürdig» ist, weil er (oder sie) einen Erblasser arglistig, unter Drohung oder mit Zwang dazu brachte, ihn (oder sie) als Erben einzusetzen, kann juristisch belangt werden. Ansonsten freilich gilt (Urteilsfähigkeit vorausgesetzt) der festgeschriebene letzte Wille einer Person – auch wenn ein Grossteil der Angehörigen darüber den Kopf schütteln mag.

Unweigerlicher Verdacht der Erbschleicherei

Besonders heikel wird es dann, wenn Menschen am Ende ihres Lebens jene Personen zu Erben machen, die ihnen in der letzten Daseinsphase nahe gestanden sind: Pflegerinnen und Pfleger, Betreuerinnen und Betreuer, Vermögensverwalter oder Rechtsanwältinnen. Mögen diese ihre Arbeit auch ohne je einen Gedanken an eine mögliche Erbschaft getan haben, sie geraten unweigerlich in den Verdacht der Erbschleicherei. Besonders wenn es um Summen im sechsstelligen Bereich geht.

Der Schaden kann für eine Organisation beträchtlich sein, bereichert sich jemand unbefugt an einer Erbschaft – oder

setzt sich nur schon dem Verdacht der eigennützigen Einflussnahme aus. Die Spitex handhabt die Sache darum sehr restriktiv: «Es ist den Mitarbeitenden untersagt, im Zusammenhang mit ihrer Stellung Geschenke oder sonstige Vergünstigungen entgegenzunehmen. Geschenke sowie testamentarische Zuwendungen darf sie sich nicht versprechen lassen. In Zweifelsfällen oder bei besonderen Umständen ist die Arbeitgeberin unverzüglich zu informieren, der Vorstand oder die zuständige Kommission entscheidet über die Zulässigkeit der Annahme.»

Der Verband Curaviva gibt den Heimen zwar keine Empfehlungen ab («Rechtlich ist die Annahme einer Erbschaft zulässig, zudem ist es Sache des einzelnen Heims als Arbeitgeber, die Sache zu regeln»). Aber der Curaviva-Rechtsdienst gibt bei entsprechenden Nachfragen aus den Heimen doch den Rat, den Angestellten zu empfehlen, «zurückhaltend» zu sein.

Einträgliches «Legat Marketing»

Keinen Einfluss allerdings haben die Heime auf externe Beistände, Beraterinnen und Berater aller Art, die sich um Seelenheil, um Steuerfragen, Immobilienverwaltung und generell um die Vermögensverhältnisse der Heimbewohnerinnen und –bewohner kümmern. Werden diese Beraterinnen und Berater von den Erblassern im Testament berücksichtigt, ist das eine Angelegenheit, die mit dem Heim gar nichts zu tun hat.

Ebenso verhält es sich mit wohltätigen Institutionen, die in den letzten Jahren zunehmend entdeckt haben, welches Spendenpotenzial in den Erbmilliarden steckt.

Zwanzig Wohltätigkeitsorganisationen

werben unter dem Dachnamen MyHappyEnd mit sogenanntem «Legat Marketing» um Berücksichtigung von Organisationen wie Amnesty International, Blindenbibliothek, «Vier Pfoten» oder des WWF in den Testamenten. MyHappyEnd hat errechnet, dass inzwischen jährlich 300 und 450 Millionen Franken aus Erbmassen auf den Konten wohltätiger Organisationen landen.

Die wohltätigen Organisationen sind sich durchaus bewusst, dass manche Menschen diese Art von Fundraising noch immer als pietätlos empfinden und MyHappyEnd in die Nähe von Erbschleichern rücken. Doch Muriel Bonnardin, zuständig für Erbschaften bei Greenpeace, ist überzeugt, dass sich in der Gesellschaft ein Wandel vollzieht. Gegenüber der Basler Zeitung «Tageswoche» sagte sie im vergangenen Herbst: «Vor 15 Jahren, als sich die ersten Organisationen noch sehr zurückhaltend des Themas angenommen hatten, war die Angst noch gross, Spender vor den Kopf zu stossen. Nun kann man aber zunehmend offener über Tod, Testament und Spenden informieren.» ●

**In der Schweiz
werden
jährlich gegen
30 Milliarden
Franken vererbt.**

Heims für die «Enkel» zumeist eine zu hohe Hürde. Darum sehen die Täter von einem Betrugsversuch ab.

Allerdings gehen auch Heimbewohnerinnen und -bewohner ausser Haus und können auf der Strasse von Trickdieben überrascht werden. Pro Senectute rät darum älteren Menschen ganz allgemein: «Seien Sie immer misstrauisch, wenn Personen, die sie nicht kennen, Sie auf offener Strasse ansprechen.»

Auch die Heime selbst sind keine geschützte Zone. «Betrugsfälle gehören zwar zum Glück nicht zu unserem Tagesgeschäft», sagt Lena Tobler von den Alterszentren der Stadt Zürich. «Aber es sind auch uns Versuche von Enkeltrickdieben bekannt.» Man sei sich zudem bewusst, dass mit dem Einzug des Internets in den Heimen ganz neue und ganz verschiedene Betrugsgefahren entstanden sind. «Bislang sind uns allerdings keine derartigen Vorfälle bekannt», sagt Lena Tobler. Doch was nicht ist, kann durchaus noch werden.

Die Stiftung Pro Senectute bietet Internetkurse für ältere und alte Menschen an, an denen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer nicht nur lernen, wie sie das Internet für ihre Bedürfnisse und Interessen sinnvoll nutzen können. Sie werden auch aufgeklärt, wo die Gefahren lauern und welches die gängigsten Fallen sind, in die Betrüger ihre Opfer locken. Judith Bucher von Pro Senectute sagt: «Wie bei anderen Betrügereien gilt auch hier: Seien Sie nicht zu gutgläubig!» Denn häufig seien es «eine gewisse Gutgläubigkeit und die Unkenntnis neuer Betrugsmaschinen», die ältere und alte Menschen zu Zielen von Betrugsversuchen machen.

Was früher auf sogenannten Kaffeefahrten älteren Menschen nahe der Legalitätsgrenze und teilweise darüber hinaus verkauft oder als Vertrag zur Unterschrift vorgelegt wurde, passiert heute mehr und mehr übers Internet. Dazu gehört etwa das Netzwerk-Marketing (auch Multi Level Marketing), bei dem Kunden weitere Kunden anwerben. Das ist zwar nicht illegal. Aber ältere Leute sind dankbare Kunden, weil die meisten von ihnen sich weniger getrauen, nein zu sagen, wenn Bekannte ihnen etwas empfehlen – ob sie die Produkte brauchen oder nicht und auch, wenn sie massiv überteuert sind. Sind mit den Kunden-Neuwerbungen Belohnungen verbunden, gerät das Netzwerk-Marketing in gefährliche Nähe zum Schneeballsystem. Auch dieses Geschäftsmodell ist allen Warnungen zum Trotz nicht totzukriegen. Obwohl verboten, finden sogenannte Schenkkreise mit hohen Gewinnversprechen weiter ihre Opfer.

Vorsicht bei hohen Gewinnversprechen

Seit in den Neunzigerjahren das Spekulieren an der Börse zum Volkssport geworden ist und diesem Sport trotz Finanzkrise weiterhin gefrönt wird, ist auch der Betrug mit Insidertipps (per Telefon oder per Internet) angestiegen. Vorgebliche Börsenprofis versprechen ergiebige Gewinne, wenn Geld in bestimmte Aktien oder Aktienfonds angelegt wird. Seriöse Finanzberater empfehlen: Telefongespräch höflich, aber bestimmt beenden. Fragwürdige Mails gar nicht weiterlesen und sofort löschen. «Sofort löschen!» gilt auch für die Mails der sogenannten Nigeria-Connection. Diese Mails versprechen grosse Gewinnsummen,

wenn die Angeschriebenen nigerianischen Geschäftsleuten mit hohen Unterstützungsbeiträgen behilflich sind. Meist werden zu den Geschäften haarsträubende Geschichten mitgeliefert, die an die Solidarität der Menschen im reichen Europa mit den Armen in Afrika appellieren. Die Betrugsmasche ist zwar sehr durchsichtig und seit Langem bekannt, sie verfängt aber allen Warnungen zum Trotz immer wieder.

«Es ist das Merkmal eines jeden Betrugsverbrechens, dass die Opfer unter Druck gesetzt werden», sagt Christa Lüthi von der

Kantonspolizei Bern. Die Schweizerische Kriminalprävention (SKP) empfiehlt darum in jedem Fall, von Glücksspielangeboten, Billigofferten und Anlagetipps die Finger zu lassen: «Lassen Sie sich nicht unter Zeitdruck setzen!» Die Hinweise «Dringend», «Vertraulich» oder «Exklusiv» sind verdächtig.

Betrugsverbrecher sind nicht immer dubiose Gesellen oder anonyme Gesellschaften, die

aus den Tiefen des Internets oder von fragwürdigen Postadressen aus operieren. Es kann auch der ortsansässige Handwerker sein, der alte Menschen ausnimmt. Sein «Trick»: Er rechnet mit der Gutgläubigkeit und der fehlenden Kompetenz, die Leistungsabrechnungen richtig lesen zu können. Oder er verrechnet schlicht Leistungen, die er gar nie erbracht hat.

Auch die Banken wollen Geschäfte machen

Oder es ist der nette und seriös erscheinende Steuer- und Finanzberater, der sich anbietet, einer Witwe nach dem Tod ihres Mannes die Geldangelegenheiten zu regeln. Auch da: Vorsicht! Die SKP rät, sich nur von bekannten und vertrauten Menschen beraten zu lassen – zum Beispiel von der Bank, bei der man schon lange Kunde ist.

Doch die Banken selbst – sie sind ja auch Unternehmen, die einträgliche Geschäfte machen wollen – bewegen sich zuweilen in der gefährlichen Grauzone dubioser Abzocke. Der deutsche Finanzkolumnist Volker Loomann schrieb jüngst in der «Frankfurter Allgemeinen Zeitung»: «Die vermögenden Senioren sind in den Augen vieler Banken ideale Kunden. Sie haben Geld, sind loyal bis zur Selbstaufgabe, und sie stellen in der

Regel wenig Fragen. Dadurch sind sie für Bankkaufleute – in Wahrheit provisionshungrige Verkäufer – oft leichte und fette Beute. Würden nur einfachste Dinge wie Gebühren, Sicherheit und Verfügbarkeit hinterfragt, kämen zahlreiche Geschäfte nie zustande. Weil vielen Senioren aber Mut und Wissen fehlen, solche Fragen zu stellen, drohen Pannen, Pech und Pleiten.» Er rät: «Ab 70 sollten Anleger kein Darlehen mehr aufnehmen. Und auf keinen Fall in Mischfonds einsteigen.» Gerade diese bringen die Banken aber gerne an die Kundschaft.

Wenn das Geld einmal weg und in fremden Taschen und auf fremden Konten gelandet ist, bleibt es meist weg. Es ist ein mühsamer und allzu oft ein aussichtsloser Kampf, es auf juristischem Weg zurückzufordern. Die meisten Menschen, die derart hereingelegt werden, schweigen – aus Scham. Dass es auch andere Opfer gibt, ist kaum ein Trost. Und für gutgemeinte Ratschläge ist es ohnehin zu spät. ●

**Wenn Bekannte
etwas empfehlen,
getrauen sich ältere
Leute weniger,
nein zu sagen.**

**«Vermögende
Senioren sind ideale
Bankkunden. Sie sind
loyal und stellen
wenig Fragen.»**
