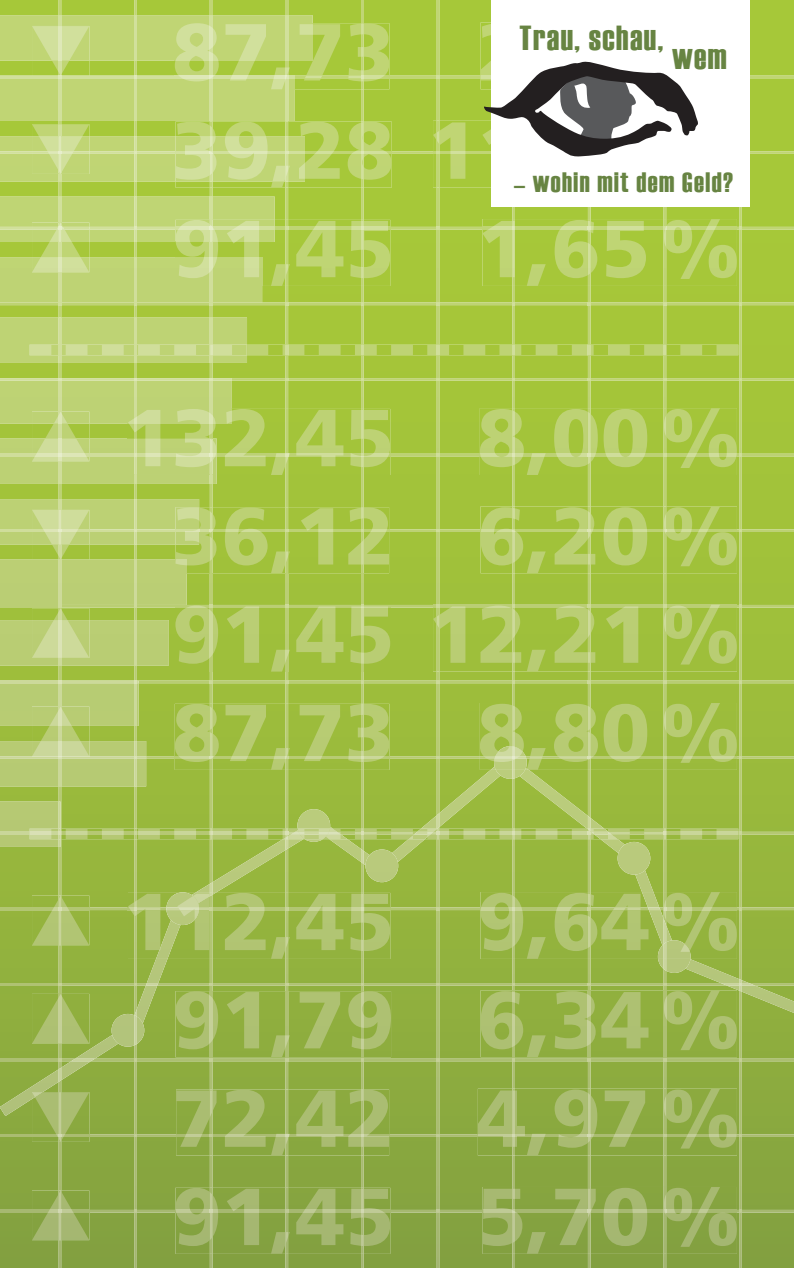


Trau, schau, wem



- wohin mit dem Geld?



## ► Anlageberatung auf dem Prüfstand

Eine Initiative des Bundesministeriums für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz im Rahmen der jährlichen Kampagne von Verbraucherschutzbehörden aus aller Welt

Die Finanzmarktkrise hat viele österreichische AnlegerInnen verunsichert. Die meisten von ihnen mussten – je nach Veranlagungsform – hohe oder weniger hohe Verluste hinnehmen. Richtige Veranlagung bleibt daher auch während der Krise ein Thema.

Um richtig veranlagen zu können, sind Grundkenntnisse über richtiges Vorsorgen erforderlich. Das Wichtigste dabei ist ein realistischer Blick auf die eigenen Einkommens- und Vermögensverhältnisse. Auch andere finanziell relevante Umstände, wie z.B. die Krisensicherheit des Arbeitsplatzes oder das Vorhaben, eine Familie zu gründen, sollten in die Überlegungen einbezogen werden.

Vorsorge ist jedenfalls nur möglich, wenn auch ein entsprechender Teil eines fixen Einkommens oder aber ein bestimmter Vermögensanteil dafür zur Verfügung steht.

Je nach Vorsorgeziel sind unterschiedliche Fristen in der Veranlagung zu beachten. Risikoreichere Produkte sollen sich – sofern nicht bewusst spekuliert wird (wovon wir dringend abraten) – vor allem durch lange Laufzeiten auszeichnen, da sich während dieser die Schwankungen eher ausgleichen können und im Allgemeinen ein höherer Ertrag als bei sicheren Produkten erreicht werden kann. Abzuraten ist vom Kauf von Einzelaktien oder derivativen Produkten (oftmals sehr kompliziert aufgebaute Spekulationen auf verschiedene Kursentwicklungen), da bei diesen immer mit einem Gesamtverlust gerechnet werden muss. Wird dennoch eine Investition in diesen Sektor gewünscht, dann nur mit jenem Vermögensanteil, dessen Totalverlust verschmerzbar wäre.

Wahrscheinlich wird in Zeiten der Krise verstärkt mit Versicherungsprodukten geworben werden. **Aber Vorsicht:** Auch sie garantieren nicht unbedingte Sicherheit. Sowohl in der fondsgebundenen Versicherung als auch in der indexgebundenen und kapitalanlageorientierten Versicherung können KundInnen weniger herausbekommen als sie einbezahlt haben. Selbst bei

Garantieprodukten ist eine gewisse Vorsicht angebracht, da diese nur die Auszahlung des Kapitals garantieren, das in den Ansparanteil fließt. Von einer Einzahlung sind daher Steuern, der Risikoanteil für die Versicherung, die Verwaltungskosten und die Provision für den Vermittler abzuziehen. Dadurch kann es möglich werden, dass tatsächlich nur mehr 80% der einbezahlten Beträge garantiert sind.

Bei der Auswahl von Vorsorgeprodukten sind vor allem drei Aspekte zu beachten, die sich gegenseitig beeinflussen: die Rendite, die Sicherheit und die Liquidität:

- Die **Rendite** ist das Verhältnis der Einzahlungen zu den Auszahlungen einer Geld- bzw. Kapitalanlage, also der durchschnittliche Gewinn über die Jahre der Veranlagung hinweg.
- Die **Sicherheit** einer Anlage hängt davon ab, ob es für das einbezahlte Geld eine Kapitalgarantie oder vielleicht sogar eine Gewinngarantie gibt, oder ob notfalls damit gerechnet werden muss, dass das Geld weniger wird oder ganz verloren geht.
- Die **Liquidität** bezeichnet die Verfügbarkeit des Kapitals; also die Frage, ob jederzeit auf das Geld zugegriffen werden kann, oder ob es vertraglich in einer bestimmten Veranlagung gebunden ist und KundInnen daher nur mit Verlusten an das Geld herankommen.

Die Ertragschancen einer Anlage sind umso höher, je geringer die Sicherheit und die Verfügbarkeit sind. Gleichzeitig führen erhöhte Sicherheit oder steigende Liquidität zu einem Absinken der Ertragschancen. Die Entscheidung für eine Anlageform sollte daher immer davon ausgehen, welcher der drei Aspekte für die konkrete Situation und das konkrete Veranlagungsziel Vorrang hat.

Wer nur wenig Kapital zur freien Verfügung hat, muss jedenfalls sicher investieren. Wer über mehr Kapital verfügt, kann dieses in unterschiedliche Veranlagungen investieren, um das Verhältnis zwischen Risiko und Ertrag

optimal zu nutzen. AnlegerInnen müssen darauf achten, dass sie sich die monatlichen Zahlungen auch in schwierigen Zeiten, z.B. bei zeitweiliger Arbeitslosigkeit, noch leisten können. Höhere Erträge werden bei sicheren Anlagen vor allem durch eine lange Bindung des Kapitals erreicht. Ist die Grundversorgung auf diese Weise sicher gestellt und stehen noch Mittel zur Verfügung, können, um höhere Erträge zu ermöglichen, zusätzlich noch risikoreichere Anlageformen gewählt werden. Dabei gilt es zu bedenken, dass Umstände eintreten könnten, die es erforderlich machen, schon vor Ablauf der geplanten Veranlagungsdauer auf das Kapital zuzugreifen; die Verfügbarkeit spielt bei der Entscheidung also eine wesentliche Rolle.

Fonds, die je nach Veranlagungsmix risikoreicher oder eher konservativ (das heißt für risikoscheue AnlegerInnen geeignet) sind, sollten eine längere Laufzeit aufweisen. Durch den Ausgabeaufschlag (dessen Höhe von der Fondsgesellschaft für Beratung und Vertrieb festgelegt wird) entstehen nämlich schon einmal deutliche Anfangskosten, die erst wieder „erwirtschaftet“ werden müssen. Da sich die Schwankungen, denen der Kapitalmarkt unterworfen ist, gewöhnlich im Laufe der Zeit ausgleichen können, eignen sich risikobehaftete Anlageformen vor allem für längerfristige Veranlagungen.

Egal für welche Form der Vorsorge Sie sich letztlich entscheiden, Sie sollten dabei immer alle drei Aspekte (Rendite, Sicherheit, Liquidität) berücksichtigen und Ihren Vermittler bzw Ihre Vermittlerin dazu befragen.

## **Umgang mit Vermittlern**

Es gibt zahlreiche Berufsgruppen, die eine Veranlagung vermitteln dürfen. Da sie unterschiedliche Ausbildungen und Verpflichtungen haben, sollten sich AnlegerInnen vor Vertragsabschluss zunächst erkundigen, mit wem sie es überhaupt zu tun haben (siehe auch Folder: trau, schau, wem – AnlageberaterInnen auf dem Prüfstand). Das Bun-

desministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend hat eine Internetseite zur Abfrage von Versicherungsvermittlern eingerichtet: (<http://versicherungsvermittler.brz.gv.at/zv/html/zgwframe.htm>)

Überprüft werden sollte auch, ob der Wertpapieranbieter eine Konzession oder eine sonstige ausreichende Berechtigung für seine Tätigkeit besitzt: <http://www.fma.gv.at/cms/site/DE/einzel.html?channel=CH0172> )

Nicht alle Vermittler von Veranlagungen sind gleich gut ausgebildet. Vielfach gehen Veranlagungsvermittler bereits nach kurzer Ausbildung in den Vertrieb. Dieser erfolgt oftmals im Kreis von Freunden, Bekannten oder innerhalb der Familie, wobei das bereits bestehende Vertrauen zum Abschluss von Geschäften genutzt wird. Leider kommt es auch vor, dass solche Berater aufgrund ihrer Unerfahrenheit und mangelnden Ausbildung selbst nicht in der Lage sind, die oftmals komplizierten Produkte zu verstehen und ihre Risiken richtig einzuschätzen.

Vor der Entscheidung für eine Anlage sollten folgende Fragen klar beantwortet werden:

- Wofür spare ich? Welchem Zweck soll die Anlage dienen?
- Wie lange darf das Kapital gebunden sein? Wann benötige ich das Geld wieder?
- Welches Risiko bin ich bereit einzugehen, bzw. welches Risiko kann ich mir leisten?

### **Beachten Sie unbedingt die Risikohinweise!**

Anlageprospekte enthalten Risikohinweise, die durchaus ernst genommen werden sollen. Sollte der Berater diese als übertrieben darstellen, empfiehlt es sich dies zu hinterfragen und sich diese Erklärungen auch schriftlich bestätigen zu lassen. Seriöse Berater stehen zu ihren

Einschätzungen. Auch die Möglichkeit, das Risiko durch Streuung des Kapitals auf verschiedene Produkte einzugrenzen, sollte erkundet werden!

Bei der Beratung zu Geldanlagen ist von den Vermittlern ein Kundenprofil, bzw. Beratungsprotokoll zu erstellen. Darin ist die geplante Dauer der Veranlagung festzuhalten, welches Risiko die KundInnen bereit sind einzugehen, und welche Kenntnisse und Erfahrungen sie bereits mit verschiedenen Veranlagungsformen haben. Das Protokoll dient als Nachweis für die sorgfältige Beratung, falls es zu Problemen kommen sollte. Achtung: Ein leeres oder von gemachten Angaben abweichendes Protokoll sollte daher nie unterschrieben werden!

AnlegerInnen sind gut beraten, sich alle Informationsunterlagen zum angebotenen Produkt geben zu lassen! Wenn trotz genauen Studiums dieser Unterlagen das Produkt und seine Funktionsweise nicht in allen wesentlichen Punkten verstanden wird, liegt das meist am Produkt, von dem man besser die Finger lassen sollte.

AnlegerInnen sollten Kopien aller Anträge und Aufträge, die sie unterzeichnet haben, sowie des Beratungsprotokolls verlangen. Die erhaltenen Vertragsunterlagen sollten mit den eigenen Unterlagen verglichen und Abweichungen sofort reklamiert werden.

Misstrauen ist angebracht, wenn ein Berater die Auflösung bereits bestehender Verträge empfiehlt. Bei einigen Verträgen (z.B. Bausparverträge, Versicherungen) entstehen durch eine vorzeitige Auflösung erhebliche Kosten. Berücksichtigt man auch noch die Kosten des Neuabschlusses, erscheint die angebotene Anlage möglicherweise schon weniger rentabel, oder sie weist ein höheres Risiko auf. Eine überdurchschnittliche Rendite bedingt fast immer ein überdurchschnittliches Risiko. Vermittler, die das Gegenteil versprechen oder das Risiko verschweigen, handeln unseriös.

Die Mehrzahl aller Berater arbeitet auf Provisionsbasis. Diese werden den AnlegerInnen zwar zumeist nicht direkt verrechnet, sind jedoch über Prämien bei Versicherungen, Ausgabeaufschläge bei Wertpapieren oder sonstigen Bearbeitungsgebühren trotzdem von diesen zu tragen. AnlegerInnen sollten sich erkundigen, welcher Teil des von Ihnen einbezahlten Kapitals tatsächlich veranlagt wird und welcher Teil der Kostendeckung dient!

Selbst wenn ein Produkt auf den ersten Blick attraktiv scheint, sollten Vergleichsangebote eingeholt werden. Die Angebote sollten nicht nur hinsichtlich der Ertragschancen, sondern auch hinsichtlich des Risikos, der Liquidität und der Kosten verglichen werden! Gute Entscheidungen brauchen Zeit! Vermittler, die versuchen, Sie bei Ihrer Entscheidung unter Zeitdruck zu setzen, handeln unseriös.

Es wird empfohlen, sich regelmäßig über den Kontostand oder Kurswert seiner Anlagen zu informieren. Sofern in Wertpapiere investiert wurde, sollte sichergestellt sein, dass man notfalls auch selbst Verkaufsaufträge erteilen kann, um Verzögerungen zu vermeiden.

Telefonische Kontaktaufnahmen oder Besuche in der Wohnung oder am Arbeitsplatz ohne vorherige Zustimmung (Einladung) des Kunden oder der Kundin sind verboten. Mit Vermittlern, die gegen dieses Verbot verstoßen, sollte man daher keine Geschäfte machen.

Niemals sollte Geld auf ein Konto der Berater/Vermittler/Verwalter eingezahlt werden! Diese Personen dürfen nach dem Gesetz weder Geld noch Wertpapiere ihrer KundInnen halten.

Vollmachten und Treuhandaufträge sollten erst dann erteilt werden, wenn die Seriosität und Bonität (Kreditwürdigkeit) der Anbieter genau überprüft wurden! Dabei sollte eine Vollmacht nie weiter reichen, als es

für den vereinbarten Zweck unbedingt notwendig ist. Es sollten laufend Informationen über die aufgrund der Vollmacht getätigten Verfügungen eingeholt werden!

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit und angesichts der Tatsache, dass es sich weitgehend um eine männlich dominierte Branche handelt, wurde die Anbieterseite in einer nicht gegenderten Form wiedergegeben.

### **Weitere Hinweise und interessante Informationen auf**

<http://bmask.finanzeportal.at/bmask/index.html>

[www.verbraucherrecht.at](http://www.verbraucherrecht.at)

### **Konsumentenberatungsstellen**

#### **Verein für Konsumenteninformation**

Tel. 01/58877- 0,

[www.konsument.at](http://www.konsument.at)

#### **Arbeiterkammern in den Bundesländern und in Wien**

[www.arbeiterkammer.at](http://www.arbeiterkammer.at)

Medieninhaber: Bundeministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz

Sektion Konsumentenschutz, Stubenring 1, 1010 Wien

Grafik & Layout: Type & Publish KG, 2345 Brunn am Gebirge

Hersteller: Druckerei des BMASK, 1010 Wien



[bmask.gv.at](http://bmask.gv.at)