

Checkliste Geldanlage

Was Sie im Umgang mit Finanzberatern unbedingt tun sollten:

Überprüfen Sie Gewerbeberechtigung und Konzession!

Arbeitet die Person, der Sie in Geldangelegenheiten vertrauen sollen, überhaupt bei einem soliden Unternehmen? Auf der Homepage der Finanzmarktaufsicht (<http://www.fma.gv.at/>) finden Sie eine Liste der konzessionierten Unternehmen bzw. können Sie feststellen, ob die Konzession erloschen ist. Ob der Berater freier Mitarbeiter eines konzessionierten Unternehmens bzw. Finanzdienstleistungsassistent mehrerer konzessionierter Unternehmen ist, kann unter Eingabe des Vor- und Nachnamens abgefragt werden. Alle diese Informationen erhalten Sie auch unter der Telefonnummer 01/24959-0.

Welche Art von Gewerbeberechtigung der Berater hat, können Sie bei der Wirtschaftskammer unter der Telefonnummer 05/90909-0 oder auf der Homepage der Wirtschaftskammer (<http://portal.wko.at/wk/startseite.wk>) bei "Firmen A-Z" abfragen.

Erfragen Sie die Ausbildung und Erfahrung des Beraters!

Viele sogenannte Vermögensberater werden bereits nach kurzer Einschulungszeit auf Kundenfang geschickt. Vor allem Freunde, Familienmitglieder und Bekannte werden kontaktiert, um mit dem bestehenden Vertrauen Geschäfte zu machen. Diese unerfahrenen Berater sind oft selbst nicht in der Lage, die Risiken eines Produkts einzuschätzen.

Definieren Sie Ihre eigenen Veranlagungswünsche!

Bevor Sie sich für eine Veranlagung entscheiden, sollten Sie einige Punkte zu Ihrer persönlichen Situation klären: Wofür soll gespart werden? Wie lange brauche ich das Geld sicher nicht? Welches Risiko kann/möchte ich eingehen?

Es gibt für jede Situation geeignete Veranlagungsprodukte. Ein guter Berater bietet Ihnen verschiedene Alternativen an. Investieren Sie in mehrere Sparformen und setzen Sie nicht alles auf eine Karte!

Nehmen Sie Risikohinweise ernst!

Verlassen Sie sich nicht auf mündliche Zusicherungen des Beraters, die im Nachhinein sehr schwer zu beweisen sind. Risikohinweise in Prospekten sind zu Ihrem Schutz gedacht und sollten stets beachtet werden. Nur wenn Sie alle Produkteigenschaften kennen und ein eventuell damit verbundenes Risiko für Sie akzeptabel ist, sollten Sie Ihr schwer verdientes Geld investieren.

Falls ein Berater meint, dass die Risikohinweise übertrieben sind, lassen Sie sich das schriftlich bestätigen. Halten Sie alle Sondervereinbarungen schriftlich fest.

Füllen Sie das Beratungsprotokoll sorgfältig aus!

Bei Beratungen für Geldanlagen muss ein Beratungsprotokoll (auch Anlegerprofil genannt) erstellt werden. Darin wird unter anderem festgehalten, wie lange Sie das Geld veranlagen möchten, welche Kenntnisse und Erfahrungen Sie bereits mit verschiedenen Veranlagungsformen haben und welches Risiko Sie bereit sind einzugehen.

Die angebotenen Wahlmöglichkeiten sind häufig sehr pauschal formuliert. Ergänzen Sie diese um eventuell abweichende eigene Bedingungen - z.B. "Geld wird in drei Jahren für Hausbau benötigt" oder "maximaler Wertverlust von 20 Prozent". Sollte es in Folge zu Problemen mit der Veranlagung kommen, dient das Protokoll als Beweis für die sorgfältige Beratung. Unterschreiben Sie daher nie ein leeres oder von Ihren Angaben abweichendes Beratungsprotokoll.

Lassen Sie sich alle Unterlagen aushändigen!

Für einen überlegten Vergleich und Abschluss brauchen Sie die Produktunterlagen. Schauen Sie diese in Ruhe durch und fragen Sie bei Unklarheiten Ihren Berater. Wenn Sie Anträge oder Aufträge unterschrieben haben, verlangen Sie einen Durchschlag. Auch das Anlegerprofil sollten Sie Ihren Unterlagen in Kopie beilegen.

Vorsicht, wenn die Auflösung bestehender Verträge empfohlen wird!

Empfiehl der Berater die Auflösung bestehender Bausparverträge oder Lebensversicherungen, ist Vorsicht geboten. Die Auflösungen sind in der Regel mit zusätzlichen Kosten und/oder Verlusten von bereits eingezahltem Geld verbunden. Die empfohlenen Neuverträge können ein höheres Risiko und längere Laufzeiten aufweisen und führen jedenfalls wieder zu Provisionskosten für die Neuabschlüsse.

Erkundigen Sie sich nach den Beratungs- und Abschlusskosten!

Viele Berater bekommen Verkaufsprovisionen. Diese sind zwar nicht von Ihnen direkt zu bezahlen, aber sie werden Ihnen indirekt z.B. über Prämien bei Versicherungen, Ausgabeaufschläge bei Wertpapieren oder Bearbeitungsgebühren beim Kredit verrechnet. Auch können Honorare für die Beratungsleistung unabhängig vom Abschluss eines Produktes vereinbart werden.

Fragen Sie daher Ihren Berater nach den Kosten. Sie haben ein Recht auf Auskunft auch über "versteckte" Provisionen. Im Fall einer schriftlichen Honorarvereinbarung sollte Ihnen diese jedenfalls in Kopie ausgehändigt werden.

Holen Sie immer mehrere Angebote ein!

Nehmen Sie nicht das erstbeste Angebot. Andere Berater und Ihre Hausbank haben andere Kenntnisse, Ideen und Empfehlungen. Auch die Abschlusskosten, Gebühren und z.B. Depotführungskosten können unterschiedlich hoch sein. Und zusätzlich bekommen Sie mehr Informationen für Ihre Auswahl. Ein Produkt- und Preisvergleich lohnt sich fast immer.

Achten Sie darauf, dass Sie selbst Zugang zu Ihren Konten haben!

Überlassen Sie die zukünftige Informationsbeschaffung z.B. über Kontostand oder Kurswert nicht Ihrem Berater. Aufgrund der hohen Fluktuation der Mitarbeiter sind diese häufig bei Bedarf nicht mehr erreichbar.

Vor allem Verkaufsaufträge bei Wertpapieren müssen Sie selbstständig durchführen können, damit es zu keinen unnötigen Verzögerungen kommt. Sie selbst können mit den notwendigen Zugangscodes Informationen über das Internet einholen. Verlangen Sie die entsprechenden Codes von Ihrem Berater.

Wenn Sie keinen Internet-Zugang haben, lassen Sie sich vom Berater die entsprechenden Adressen, Telefonnummern und Faxnummern markieren, unter denen Sie selbstständig Informationen einholen und Aufträge erteilen können.

Überprüfen Sie Ihre Vertragsunterlagen!

Kontrollieren Sie unmittelbar nach Erhalt des Vertrages die darin angeführten Zahlungsvereinbarungen, die Laufzeiten, Risiko- und Kostenangaben. Wenn Sie Abweichungen feststellen, reklamieren Sie diese - am besten schriftlich - direkt beim Vertragspartner (Versicherung, Anlagefirma, Bank).

Was Sie auf keinen Fall machen sollten:

Reagieren Sie nicht auf telefonische Angebote!

Obwohl Telefonkontakte wettbewerbsrechtlich nicht zulässig sind, werden viele Kontakte auf diese Weise geknüpft. Am besten Sie lassen sich erst gar nicht in ein Gespräch verwickeln, denn Strukturvertriebsmitarbeiter sind meist rhetorisch gut geschulte Überredungskünstler. Wenn Sie sich belästigt fühlen, können Sie eine Anzeige bei der Fernmeldebehörde machen. Musterbrief zum Herunterladen auf der Website

Finger weg von Anbietern mit Sitz im Ausland!

Bei ausländischen Anbietern oder Kontaktadressen kann sich herausstellen, dass es sich um Briefkastenfirmen handelt. Um Ihr Recht als Konsument/-in geltend zu machen, müssen Sie sich an ausländische Gerichte wenden. Dabei kommen nicht nur die räumliche Entfernung, sondern auch die sprachliche Barriere und natürlich höhere Kosten zum Tragen.

Keine Einzahlung auf Sammelkonten!

Wenn Sie aufgefordert werden, Ihre Einzahlung auf ein Sammelkonto zu leisten, bedenken Sie, dass Sie auf diesem Konto nicht verfungsberechtigt sind und damit keinen weiteren Zugriff auf Ihr Geld haben.

Keine automatische Wiederveranlagung!

Skeptischen Anlegern werden zuerst Verträge mit geringem Kapitaleinsätzen angeboten. Gleichzeitig werden diese aufgefordert, einen zu erwartenden Gewinn sofort wieder zu veranlagen. Der Konsument sieht seinen Gewinn nie. Gleichzeitig mit dem neuen Deal wird der erforderliche Kapitaleinsatz und damit natürlich auch das Risiko höher.

Bestehen Sie bei einer derartigen Strategie darauf, dass Ihnen der Gewinn auf ein von Ihnen angegebenes Konto überwiesen wird, bevor Sie eine neuerliche Investition tätigen.

Lassen Sie sich in Geldangelegenheiten nie unter Zeitdruck setzen!

Sehr häufig suggerieren Verkäufer Spitzengewinne bei einem sofortigen Vertragsabschluss. Die Erfahrung zeigt, dass gerade übereilte Anlageentscheidungen fast immer auf die Verliererstraße führen.

Lassen Sie den Spruch "Gier frisst Hirn" nicht wahr werden!

Lassen Sie nicht zu, dass astronomische Ertragsversprechungen Ihren Verstand lahm legen. Höhere Ertragschancen bedeuten immer höheres Risiko. Widerstehen Sie dem Drang, sich von Risikoverharmlosungen einlullen zu lassen und weit über Ihre Möglichkeiten zu spekulieren. Das böse Erwachen kommt in der Regel sehr rasch.