

1. Der Reiz hoher Renditen

Die Veranlagung von Vermögen am Finanzmarkt hatte zumindest bis zum Beginn der Finanzmarktkrise im Jahr 2007 für KleinanlegerInnen einen großen Reiz. Das Versprechen hoher Renditen war verlockend. Fehlendes Wissen auf Seiten der AnlegerInnen und fehlerhafte Beratung von Seiten der VermittlerInnen führten häufig zu einer falschen Einschätzung der Risiken.

Richtiges Veranlagen erfordert professionelles Wissen. In der Kommunikation mit VermittlerInnen ist es für AnlegerInnen aber wichtig, zumindest einen Überblick zu haben.

Welche Produkte werden angeboten?

Folgende Grundprodukte lassen sich unterscheiden:

- ⇒ **Sparprodukte:** „Klassisches“ Sparbuch, Prämiensparen, Kapitalsparen, Bausparen
- ⇒ **Wertpapiere:** Anleihen, Aktien, Investmentfonds
- ⇒ **Versicherungsprodukte:** Renten- bzw. Pensionsversicherung, Gemischte Er- und Ablebensversicherung, Fondsgebundene Lebensversicherung, Prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge

Im Gegensatz zu den genannten Produkten eignen sich Girokonten auf Grund der geringen Zinsen nicht zur Veranlagung. Darüber hinaus werden von der Finanzdienstleistungsbranche laufend neue Produkte auf den Markt gebracht. Häufig sind dies Kombinationen oder Ableitungen aus den oben genannten Grundprodukten. Viele davon sind Spekulationsprodukte bzw. Wetten auf zukünftige Entwicklungen, die für durchschnittliche AnlegerInnen nicht geeignet sind.

Eine Besonderheit stellen Produkte mit einem garantierten Anteil dar. Wichtig ist, zu klären, auf welchen Anteil sich die Garantie bezieht. Dabei gilt: Je größer der garantierte Teil, desto niedriger die Rendite.

„Magisches Dreieck“: Ertrag, Sicherheit und Liquidität

Bei einer Vermögensanlage wird in der Regel versucht, folgende Bedürfnisse miteinander in Einklang zu bringen: Ertrag, Sicherheit und Liquidität.

Sicherheit meint dabei, dass die AnlegerInnen während der Laufzeit die vereinbarten Zinsen und zum Ende der Laufzeit das eingesetzte Kapital wieder bekommen. Der Ertrag einer Veranlagung wird mit der Rendite angegeben: Sie drückt das Verhältnis der Erträge zum eingesetzten Kapital aus. Um die Netto-Rendite zu erhalten, müssen noch Kosten und Steuern der Veranlagungsform abgezogen werden. Mit Liquidität ist gemeint, wie schnell zu einem vernünftigen Preis über das Kapital verfügt werden kann.

Der Zusammenhang der 3 Faktoren kann gut mit einem Dreieck veranschaulicht werden:



Die Fläche dieses sogenannten magischen Dreiecks kann man sich als Raum vorstellen: Je näher man einer Ecke ist, desto wichtiger ist dieser Punkt. Je näher man zu einem Faktor rückt, desto weiter entfernt man sich aber von den anderen.

Schutzmechanismen für AnlegerInnen

Im Zuge der sich ab dem Jahr 2007 verdichtenden Krise der Finanzwirtschaft wurden die Risiken verschiedener Formen der Vermögensanlage stärker thematisiert. Damit wurde auch den Schutzmechanismen für AnlegerInnen mehr Aufmerksamkeit geschenkt. Einige davon seien hier genannt.

Sparprodukte bieten die höchste Sicherheit aller Anlageformen. Aufgrund der staatlichen **Einlagensicherung** sind Einlagen und Guthaben privater SparerInnen pro Person und pro Kreditinstitut mit € 100.000,00 gesichert.

Um einen Wildwuchs im Bereich des Wertpapierhandels zu verhindern, gibt es **staatliche Konzessionen und Gewerbebestimmungen**. So braucht es für den Betrieb einer Bank oder eines Wertpapierunternehmens eine Konzessionierung durch die staatliche Finanzmarktaufsicht. Bei den Gewerbebestimmungen wurde z.B. durch ein Bundesgesetz das reglementierte Gewerbe des Wertpapiervermittlers geschaffen. Für den Verkauf von Wertpapieren und Versicherungen gibt es **Beratungs- und Aufklärungspflichten** für die VermittlerInnen. Sie sind verpflichtet, beim Erstgespräch ein umfangreiches Profil des Anlegers/der Anlegerin zu erstellen und dieses in einem Protokoll festzuhalten.

2. Wer vermittelt diese Produkte?

Für die private Vermögensanlage spielen die VermittlerInnen eine große Rolle. Als VermittlerIn gilt dabei laut Sozialministerium, „wer KundInnen nach einer Analyse ihrer persönlichen Verhältnisse auf Grund seiner Produkt- und Marktkenntnis entsprechend der allgemeinen wirtschaftlichen Situation die richtige Anlageempfehlung gibt“.

Banken

Banken müssen für ihre Kerngeschäfte eine Konzession der staatlichen Finanzmarktaufsicht

haben. Diese berechtigt sie, auch Wertpapiere zu vermitteln. Für die Vermittlung von Versicherungsprodukten brauchen sie eine zusätzliche Konzession.

Versicherungsvermittler

Im Unterschied zu Banken treten Versicherungen normalerweise nicht direkt mit ihren KundInnen in Kontakt. Versicherungen werden in der Regel über VersicherungsvermittlerInnen verkauft. Diese sind entweder als MaklerInnen, als AgentInnen oder als MehrfachagentInnen tätig. MaklerInnen sind rechtlich unabhängig. Sie sind gesetzlich dem „best-advice“-Prinzip verpflichtet, d.h., sie müssen ihren KundInnen jeweils das am besten geeignete am Markt erhältliche Produkt vermitteln. VersicherungsagentInnen sind dagegen an ein bestimmtes Unternehmen gebunden und verkaufen dessen Produkte. MehrfachagentInnen haben Verträge mit mehreren Versicherungsunternehmen. Aus deren Angeboten müssen sie das jeweils beste vermitteln. Die jeweilige Art der Vermittlung muss den KundInnen schriftlich mitgeteilt werden. Alle selbstständig tätigen VersicherungsvermittlerInnen müssen in dem über das Internet öffentlich zugänglichen Gewerbeinformationssystem Austria (GISA) eingetragen sein (www.gisa.gv.at/fshost-gisa-p/user/formular.aspx?pid=3e8b81d122df-415db65b1ec312d5a452&pn=Be-2102a48c44b427fa29b85296c7f6b3f).

Gewerbliche Vermögensberatung

Lebens- und Unfallversicherungen können auch von gewerblichen VermögensberaterInnen vermittelt werden, sofern diese in das genannte Register eingetragen sind. Gewerbliche VermögensberaterInnen dürfen Veranlagungsprodukte im eigenen Namen darüber hinaus nur in eingeschränktem Ausmaß vermitteln: So dürfen zwar bestimmte Veranlagungsprodukte (z.B. Beteiligungsmodelle) sowie Personal- und Hypothekar-

kredite vermittelt werden, nicht aber klassische Wertpapiere wie Anleihen, Aktien oder Derivate. Gewerbliche VermögensberaterInnen dürfen jedoch als vertraglich gebundene VermittlerInnen für ein Wertpapierunternehmen tätig werden (s.u.).

Wertpapierunternehmen

Wertpapiere können von Wertpapierfirmen oder Wertpapierdienstleistungsunternehmen vermittelt werden. Diese Unternehmen brauchen dafür eine Konzession der Finanzmarktaufsicht. Die Konzessionierung als Wertpapierunternehmen beinhaltet auch das Recht zur Anlageberatung.

WertpapiervermittlerInnen und vertraglich gebundene VermittlerInnen

Wertpapierdienstleistungen werden darüber hinaus auch von WertpapiervermittlerInnen und von vertraglich gebundenen VermittlerInnen erbracht.

Das Gewerbe des Wertpapiervermittlers löste das freie Gewerbe der FinanzdienstleistungsassistentInnen ab. WertpapiervermittlerInnen können für bis zu 3 Wertpapierunternehmen arbeiten.

Vertraglich gebundene VermittlerInnen sind an ein einziges Unternehmen (Wertpapierfirma oder Kreditinstitut) gebunden. Dieses haftet auch für die Tätigkeit des Vermittlers/der Vermittlerin.

Beide Berufsgruppen sind zur Annahme und Übermittlung von Kundenaufträgen sowie zur Anlageberatung berechtigt.

Mischformen in der Praxis

In der Praxis treten häufig Mischformen auf: Unternehmen können verschiedene Konzessionen haben, Personen verschiedene Gewerbeberechtigungen. So kann z.B. wie schon erwähnt eine Bank auch eine Konzession zur Vermittlung von Versicherungen haben oder VersicherungsmaklerInnen eine Gewerbeberechtigung als gewerbliche VermögensberaterInnen.

3. Vorbereitung eines Beratungsgesprächs

VermittlerInnen von Geldanlagen sind gesetzlich verpflichtet, beim Erstgespräch ein Anlegerprofil zu erstellen. Dazu gehören die Ziele der Veranlagung und die Erfahrungen des Kunden/der Kundin mit anderen Produkten. Das Beratungsprotokoll dient als Nachweis dafür, dass keine Beratungsfehler begangen wurden.

Vor dem Gespräch

Auf ein Beratungsgespräch zur Vermögensanlage sollte man sich vorbereiten. In der Vorbereitung hat man die nötige Ruhe für die Beschreibung der eigenen Situation. Zudem hat man die Möglichkeit, etwas nachzuschlagen (in Dokumenten, Kontoauszügen etc.). Eine möglichst genaue Formulierung der Veranlagungsziele erleichtert es darüber hinaus dem Berater/der Beraterin, ein geeignetes Produkt zu finden.

Realistischer Blick

Der Blick auf die eigenen finanziellen Verhältnisse sollte möglichst realistisch sein:

- ⇒ Wie hoch sind Einkommen und Vermögen?
- ⇒ Wie krisensicher ist das Einkommen bzw. der Arbeitsplatz?
- ⇒ Wie hoch sind die laufenden Ausgaben?
- ⇒ Welche Investitionen stehen in absehbarer Zeit an?
- ⇒ Wird oder soll sich die persönliche Situation ändern und sind damit Kosten verbunden (Wohnungswechsel, Familiengründung etc.)?
- ⇒ Wie hoch ist der tatsächlich für eine Veranlagung verfügbare Betrag?

Die Fragen sollten detailliert beantwortet und dokumentiert werden.

Rahmenbedingungen

Die Rahmenbedingungen für die Auswahl des Anlageprodukts sollten klar definiert sein. Sie

werden im Wesentlichen durch die Anlageziele, den Zeithorizont und die Risikobereitschaft bestimmt:

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

Grundkenntnisse

Als Vorbereitung ist es sinnvoll, sich Grundkenntnisse zum Thema Geldanlage anzueignen. Dazu kann man Ratgeber und Tipps kompetenter Non-Profit Einrichtungen nützen. Beispiele im Internet:

- Das Konsumentenportal des Sozialministeriums: www.konsumentenfragen.at
- Die Website der österreichischen Finanzmarktaufsicht: www.fma.gv.at
- Verbraucherinformationen des Vereins für Konsumenteninformation: www.konsument.at

Es empfiehlt sich auch, zum Gespräch einen zuverlässigen Freund, Bekannten oder Verwandten mitzunehmen: 4 Ohren hören mehr als 2!

Beim Gespräch

In einer seriösen Beratung wird dem Kunden/der Kundin auch der Rechtsstatus des Beraters/der Beraterin mitgeteilt. Im Zweifelsfall sollte man nachfragen, mit welcher der oben angeführten Art von VermittlerIn man es zu tun hat.

Die eigenen Kenntnisse und Erfahrungen müssen im Beratungsprotokoll festgehalten werden. Dabei ist es besser, die eigenen Erfahrungen nicht zu überschätzen. Wenig Erfahrung bedeutet für den Berater/die Beraterin dabei, dass er mehr Beratung bieten muss. Mehr Beratung bedeutet mehr Information und diese ist in der Regel hilfreich. Dazu ist es nützlich, als Kunde/

Kundin möglichst konkrete Fragen zu Sicherheit, Ertrag und Liquidität zu stellen und sich zeigen zu lassen, wo in den Vertragsbedingungen die Antworten darauf stehen.

Schließlich sollte man keinesfalls etwas unterschreiben, das man nicht zur Gänze versteht! Man kann die eigene Entscheidung auch noch einmal überschlafen und mit einer zuverlässigen Vertrauensperson besprechen. VermittlerInnen, die Zeitdruck erzeugen, handeln unseriös! Zudem sollte man eine Kopie des Beratungsprotokolls mit allen Beilagen und möglicherweise vorgestellten Beispielrechnungen verlangen.

Nach dem Gespräch

Hat man sich entschieden, wird empfohlen, das Anlageprodukt im Auge zu behalten:

- ⇒ Wie ist der Kontostand oder der Kurswert der Anlage?

Auch auf Veränderungen der Rahmenbedingungen sollte man achten:

- ⇒ Entsprechen die eigenen finanziellen Verhältnisse noch den ursprünglichen Annahmen?
- ⇒ Wie hat sich die Marktsituation entwickelt?

Bei Unklarheiten sollte man seinen Berater/seine Beraterin kontaktieren und die Handlungsmöglichkeiten klären.

Quellen:

Bundesministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Konsumentenschutz, Sektion Konsumentenschutz, Trau, schau, wem – wohin mit dem Geld? Anlageprodukte auf dem Prüfstand. Bundesministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Konsumentenschutz, Sektion Konsumentenschutz, Trau, schau, wem – wohin mit dem Geld? AnlagevermittlerInnen auf dem Prüfstand.

Lappe, Manfred, Verein für Konsumenteninformation (Hg), Kapital & Zinsen. Anlageformen und Risiko. Kosten und Rendite. Auswahl und Beratung, Wien 2009, S. 10–19.

Anmerkungen