

Im Zuge der Krise sind Berater ins Kreuzfeuer der Kritik geraten – Fehlinformation hatte man ihnen vorgeworfen. Wer sich dennoch eines Beraters bedienen will, sollte mehrere Faktoren berücksichtigen.

Tipp 1

Informieren. Sich über seinen Berater gründlich zu informieren kostet viel Zeit – die man sich allerdings auch nehmen sollte. Wer über eine Konzession oder einen Gewerbebeschein verfügt, lässt sich auf den Internetseiten der Finanzmarktaufsicht und bei der Wirtschaftskammer nachlesen. Eine Anfrage beim KSV schadet keinesfalls.

Tipp 2

Vergleichen. Tendenziell ist davon abzuraten, gleich während des ersten Beratungsgesprächs ein Geschäft abzuschließen. Es lohnt sich daher, mehrere Berater aufzusuchen. Hat der Partner oder ein Freund die Möglichkeit, den Anleger zu begleiten, sollte die Gelegenheit genutzt werden.

Tipp 3

Zeit lassen. Will der Berater den Kunden gleich beim ersten Termin zum Abschluss eines Vertrags drängen, sollte man lieber den Berater wechseln. Jeder sollte sich so viel Zeit zum Nachdenken nehmen wie nötig. Wird dem Kunden während des Gesprächs bloß ein Produkt angeboten, sollten die Alarmglocken schrillen.

Tipp 4

Aufzeichnen. Dokumentation ist das A und O. Es empfiehlt sich, alle Informationen aufzubewahren. Hierzu zählen E-Mails genauso wie Broschüren. Jedes Dokument sollte vor Unterzeichnung gründlich gelesen werden. Den Abschluss einer Rechtsschutzversicherung sollte man ebenso in Erwägung ziehen.

Finanzberater – top oder Flop?

Geld. Wer Vermögen anlegen, sich aber selbst keinen Überblick verschaffen möchte, greift häufig auf Berater zurück. Doch auch Anleger sollten ihre Hausaufgaben machen.

NICOLE STERN

[WIEN] Sein Geld hat in der Krise so manch einer verloren. Der Schuldige war oft schnell ausgemacht: Der Berater war's – wer sonst? Er hätte auf das falsche Pferd gesetzt, Kunden häufig unzureichend informiert, lautete der Vorwurf stets. Tatsächlich hat das Image der Berater in der Krise gelitten. Diverse Skandale haben ihr Übriges dazu beigetragen.

Doch wie kann man sich vor falscher Beratung schützen? Welche Hausaufgaben sollte man vor einem Gespräch machen?

Die Bezeichnung Finanzdienstleister umfasst verschiedene Berufsgruppen. Der gewerbliche Vermögensberater gehört hier genau so dazu wie

Wertpapierdienstleister, Leasing- oder Pfandleihunternehmen.

Während gewerbliche Vermögensberater unter anderem für das Erstellen eines Finanzkonzepts, den Aufbau von Vermögen und dessen Sicherung zuständig sind, ist der Wertpapierdienstleister auch zur Wertpapierberatung und -vermittlung befugt. Dazu ist allerdings eine Konzession nötig. Erstere benötigen eine Gewerbeberechtigung. Wer tatsächlich befugt ist, diese Tätigkeiten zu verrichten, lässt sich auf den Homepages der Finanzmarktaufsicht (www.fma.gv.at) und bei der Wirtschaftskammer (www.diefinanzdienstleister.at) nachlesen. Sich beim Kreditschutzverband über den Berater zu informieren ist ebenso möglich.

► Was es vor oder während der Beratung zu beachten gilt: „Man sollte sich nie nur von einem einzi-



kann ich investieren, wie lange möchte ich mich binden, wie viel Risiko bin ich bereit einzugehen?

► Habe der Verbraucher dennoch das Gefühl, falsch beraten worden zu sein, helfe es bereits im Vorfeld, einige Maßnahmen zu treffen, wie Johannes Marenzi von der Kanzlei HLMK erklärt. „Die Dokumentation ist das A und O“, sagt Marenzi. Je besser man seine Hausaufgaben mache, desto größer seien die Chancen vor Gericht.

Marenzi rät Anlegern, Verträge oder Dokumente zu lesen – und sie erst dann zu unterschreiben: „Das hört sich zwar einfach an, tatsächlich machen das aber die wenigsten.“ All jene Informationen, die der Berater dem Kunden zukommen lässt, sollten aufbewahrt werden. E-Mails sind hier genauso von Bedeutung wie Broschüren oder das Anlegerprofil.

Nimmt der Kunde den Partner zum Beratungsgespräch mit, habe man vor Gericht den Vorteil, sich eines weiteren Zeugen bedienen zu können. Marenzi rät ebenso zum Abschluss einer Rechtsschutzversicherung, da manche Polizzen den Tatbestand der falschen Anlageberatung decken.

Trotz aller Vorsicht könne am Ende des Tages aber immer ein Gefühl der Unsicherheit bleiben, sagt Gölt: „Natürlich ist es leichter, einen Tisch zu kaufen, da man das Produkt auch anfassen kann.“ Bei einer Dienstleistung stelle sich der Erfolg eben erst nach einiger Zeit ein. Das erfordere Vertrauen. Auf beiden Seiten.

gen Berater informieren lassen“, sagt Wolfgang Gölt, Obmann der Sparte Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer. Sich zwei bis vier Berater anzusehen sei durchaus sinnvoll. Hilfreich sei es zudem, wenn der Kunde auf einen Berater zurückgreifen könne, der für andere bereits gute Arbeit geleistet habe. Tatsächlich arbeiten in der Branche viele auf Empfehlung.

Vermögen streuen

Drängt ein Berater seinen Kunden gleich beim ersten Gespräch zum Abschluss eines Geschäfts, sollten beim Kunden die Alarmglocken schrillen. Es schadet keinesfalls, wenn zwischen dem Beratungs-

sprach und einem Abschluss etwas Zeit vergeht. Der Anleger hat so die Möglichkeit, sich diverse Angebote durch den Kopf gehen zu lassen.

Ob jemand seriös und unabhängig arbeitet, ist zum Teil an den Angeboten des Beraters zu erkennen. Bietet er mehrere Produkte von ein und derselben Firma an, könnte der Verdacht einer Abhängigkeit bestehen, sagt Peter Wageneder von der AAA Group. Steht lediglich ein Produkt im Mittelpunkt, ist ebenso Vorsicht angesagt. Die breite Streuung des Vermögens ist jedenfalls kein Nachteil.

Lässt sich jemand auf ein Beratungsgespräch ein, empfehlen die Experten eines: Ehrlichkeit. Fehlt die Bereitschaft zum Risiko, sollte das dem Berater auch ganz klar vermittelt werden. In Produkte, die man nicht versteht, sollte auch nicht investiert werden. Sich bereits im Vorfeld über die eigenen finanziellen Wunschvorstellungen Gedanken zu machen, ist natürlich auch kein Fehler: Wie viel Geld