

Merkblatt

„Wissenswertes über die Beratung/Vermittlung von Geldanlagen“

Immer mit offenen Karten spielen!

Guter Rat ist bekanntlich teuer. Das darf er zumindest auch sein, wenn die Ergebnisse der Beratung für den Ratsuchenden positiver Natur sind. Zuweilen kann allerdings auch schlechter Rat teuer sein: Dann nämlich, wenn es sich um unzulängliche Ratsschläge eines vorgeblich professionellen „Anlageberaters“ handelt. Gleichgültig, ob er nun als Angestellter eines Kreditinstituts oder als freier Vermittler tätig ist.

Der Privatanleger verfügt in den seltensten Fällen über ausreichendes Fachwissen und genügend spezifische Kenntnisse, die ihm eine wirklich fundierte Anlageentscheidung ermöglichen. Aus diesem Grund sucht er i.d.R. den Beistand eines „professionellen“ Beraters.

Leidige Erfahrung

Erfahrungsgemäß begibt er sich dazu meistens in die nicht immer „wohlwollenden Hände“ seiner Hausbank, häufig jedoch schenkt er sein Vertrauen auch einem freien, institutsunabhängigen Anlagevermittler. So weit, so gut! Oder auch nicht. Denn viele Beratungsgespräche verlaufen nicht so, wie sie es auch Sicht des Ratsuchenden eigentlich sollten.

Da werden von Beraterseite unter anderem Anlegerprofile falsch eingeschätzt, überzogene Erwartungen hinsichtlich der zu erwartenden Rendite geweckt, tatsächliche Kosten verheimlicht, falsche Sicherheiten vorgegaukelt und/oder eventuelle Risiken nicht beim Namen genannt. Darüber hinaus werden dem Ratsuchenden Hinweise auf alternative Anlagen vorenthalten, weil sie entweder die Bank oder der freie Vermittler nicht im Angebot haben oder es bei anderen Produkten für diese mehr zu verdienen gibt. Mit dem Ergebnis, dass sich für den Anleger mitunter erhebliche finanzielle Verluste aus seiner Entscheidung ergeben.

Oberstes Gebot

Welche Maßstäbe sind also an ein gutes Beratungsgespräch anzulegen? Oberstes Gebot muss sein: Immer mit offenen Karten spielen. Dies gilt allerdings für Anleger und Berater gleichermaßen. Die Anleger sollten sich nicht davor scheuen, dem Berater Einblick in ihre tatsächlichen Einkommens- und Vermögensverhältnisse, Absicherung existenzbedrohter Risiken und sonstigen persönlichen Da-

ten zu gewähren. Dabei ist Vermittlern nicht nur aus eventuellen Haftungsgründen dringend davon abzuraten, irgendwelche unwahrheitsgemäßen Angaben zu machen. Damit der Berater ein zutreffendes Anlegerprofil entwickeln kann, ist es zudem wichtig, ihn vollständig über Anlageziele (z.B. Vermögensaufbau zur Altersvorsorge), gewünschte Anlagesummen, Renditeerwartungen, Risikoneigungen und Liquiditätsanforderungen zu informieren. Wer davon absieht, darf sich nicht wundern, wenn die Beratung in einer gravierenden Fehlentscheidung mündet.

Umfassende Erläuterung

Ein guter Anlagevermittler zeichnet sich u.a. dadurch aus, dass er eben gerade die o.g. Punkte beim Anleger nachfragt, die erhaltenen Antworten analysiert und sie schließlich zur Grundlage seines – am besten schriftlich fixierten – Anlagevorschlags macht. Allerdings sollte er es nicht allein beim Vorschlag belassen. Vielmehr gehören zu einer guten Beratung auch die umfassende Erläuterung des Anlagevorschlags hinsichtlich der zuvor erfolgten Analyse, detaillierte Informationen zu möglichen Chancen und Risiken der empfohlenen Anlage, steuerliche Aspekte und nicht zuletzt eine exakte Darstellung der Kosten und Gebühren.

Unabhängige Vermittler notwendig

Potentielle Anleger sollten Anlagevorschläge von unabhängigen Anlagevermittlern den von institutsabhängigen Beratern bevorzugen. Der Anleger kann sich nämlich im zweiten Fall sicher sein, dass es sich bei den empfohlenen Anlageformen nur um hauseigene Produkte handelt.

Beratungs-Check

Die auf der Rückseite stehende Checkliste zeigt Ihnen in kompakter Form, worauf Anleger und verbraucherorientierte Vermittler beim Beratungsgespräch unbedingt achten müssen.

Und noch etwas: Selbst dann, wenn das Beratungsgespräch zu Ihrer Zufriedenheit ausgefallen ist, überstürzen Sie nichts und lassen Sie sich auch nicht zu einer vorschnellen Entscheidung drängen. Gut Ding will schließlich Weile haben. Speziell bei gewünschten steuerlichen Komponenten sollte man sich schon zu Beginn eines Kalenderjahres Gedanken machen, damit man in der „Steuersparsaison“ am Jahresende nicht unter Zeitdruck gesetzt wird. Ein Angebot, das nicht zumindest ein paar Tage des Überlegens auf Sie warten kann, sollte ewig auf Sie warten müssen.

Checkliste für eine anlegerfreundliche Beratung/Vermittlung

Folgende Punkte sollten bei einem guten Vermittlungsgespräch abgeklärt werden:

Ermittlung der persönlichen Situation	erledigt
➔ Alter, Familienstand, Beruf	
➔ Einkommen, Rente, Mieteinnahmen	
➔ Laufende Ausgaben (Miete, Lebenshaltung, Kredittilgungen etc.)	
➔ Vorhandenes Vermögen (z.B. Sparkonten, Investmentfonds, Aktien, Immobilien usw.)	
➔ vorhandene Schulden (z.B. Hypotheken usw.)	
➔ vorhandene Absicherung Existenzrisiken (z.B. Berufsunfähigkeit, Haftpflicht, Hinterbliebenenversorgung)	
➔ vorhandene Rentenansprüche bei Anlageziel Altersvorsorge (z.B. Gesetzliche Rentenversicherung)	
➔ Vorhandene Erbsprüche bei Anlageziel Altersvorsorge (sofern abschätzbar)	
➔ Steuerliche Situation (zu versteuerndes Einkommen)	
Ermittlung der Anlagesituation	
➔ Geplante Anlagesumme (regelmäßiger Sparbetrag oder Einmalanlage, künftiger Bedarf)	
➔ Anlageziele (z.B. Wohneigentum, Altersvorsorge, langfristiger Vermögenszuwachs usw.)	
➔ Entwicklung eines Risikoprofils (u.a. Risikoneigung gemäß Selbsteinschätzung und Analyse der persönlichen Situation),	
➔ Gewichtung einzelner Anlagekriterien (z.B. Sicherheit, Rendite u. Liquidität)	
Erörterung einzelner Anlageformen	
➔ Vermittlung von Basiswissen (Welche Anlagen kommen in Frage, und wie „funktionieren“ sie?)	
➔ Erläuterung Vor- bzw. Nachteile (Sicherheit, Ertragschancen, Liquidität) der verschiedenen Anlageformen	
Konkretisierung Anlagevorschlag	
➔ Berücksichtigung der persönlichen Verhältnisse	
➔ Berücksichtigung der ermittelten Anlagesituation	
➔ ausführliche Erläuterung der tatsächlichen Renditemöglichkeiten	
➔ detaillierte und wahrheitsgemäße Risikobeschreibung	
➔ exakte Darstellung der Kosten und Gebühren	
➔ steuerliche Aspekte	
➔ Begründung der Empfehlung	
➔ Erläuterung von Prospektmaterial	
➔ Protokollierung (mit Unterschriften) der Anlagenberatung	

Anmerkung: Hinsichtlich möglicher Haftungsansprüche aus falscher oder unvollständiger Beratung empfiehlt es sich sowohl für den Anleger als auch für den Berater/Vermittler (unabhängig der ohnehin bestehenden Erfordernisse aus dem Wertpapierhandelsgesetz), die für die Anlageentscheidung wesentlichen Gesprächspunkte schriftlich in einem von beiden Seiten zu unterschreibenden Beratungsprotokoll zu fixieren.