

A close-up photograph of a person's hand in a dark blue suit jacket, white shirt, and purple striped tie. The hand is held in a gesture with the index finger pointing upwards and slightly to the left, and the other fingers curled. The background is blurred.

Achtung, Finanzfalle!

Tricks in Verkaufsgesprächen durchschauen

Wie Strukturvertriebe und Banken agieren

Anlageprodukte und ihre Tücken

Tricks in
Verkaufs-
gesprächen
durchschauen

Wie Struktur-
vertriebe und
Banken agieren

Anlageprodukte
und ihre Tücken

Verein für Konsumenteninformation (Hrsg.)
Manfred Lappe

Achtung, Finanzfalle!

Impressum

Herausgeber

Verein für Konsumenteninformation (VKI)
Mariahilfer Straße 81, A-1060 Wien
ZVR-Zahl 389759993
Tel. 01 588 77-0, Fax 01 588 77-73, E-Mail: konsument@vki.at
www.konsument.at

Geschäftsführer

Ing. Franz Floss
Dr. Josef Kubitschek

Autor

Dipl.-Kfm. Manfred Lappe

Fachliche Beratung

Mag. Silvia Doppler
Walter Hager
Gabi Kreindl
Bernd Lausecker

Lektorat

Edwin Würth

Produktion

Günter Hoy

Foto Umschlag

Lasse Kristensen/shutterstock

Druck

Holzhausen Druck GmbH, 1140 Wien

Stand

Juli 2011
Durch gesetzliche Änderungen bedingte Aktualisierungen stellen wir auf www.konsument.at/update-finanzfall zur Verfügung.

Einzelbestellung VKI

Konsument, Kundenservice
Mariahilfer Straße 81, A-1060 Wien
Tel. 01 588 774, Fax 01 588 77-72
E-Mail: kundenservice@konsument.at

© 2011 Verein für Konsumenteninformation, Wien
Printed in Austria

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Alle dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Bearbeitung, der Übersetzung, des Nachdruckes, der Entnahme von Abbildungen, der Funksendung, der Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Verlages (auch bei nur auszugsweiser Verwertung) vorbehalten. Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Buch sind auch ohne besondere Kennzeichnung im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung nicht als frei zu betrachten. Produkthaftung: Sämtliche Angaben in diesem Fachbuch erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung und Kontrolle ohne Gewähr. Eine Haftung des Autors oder des Verlages aus dem Inhalt dieses Werkes ist ausgeschlossen.

Wir sind bemüht, so weit wie möglich geschlechtsneutrale Formulierungen zu verwenden. Wo uns dies nicht gelingt, gelten die entsprechenden Begriffe im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für beide Geschlechter.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie – detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Verein für
Konsumenteninformation
ISBN 978-3-99013-008-7

€ 14,90

Psychologie und Gehirnforschung	9
Das Balance-System	12
Das Bindungs-Modul	15
Das Fürsorge-Modul	16
Das Stimulanz-System	17
Das Spiel-Modul	17
Das Dominanz-System	18
Das Jagd- und Beute-Modul	19
Das Rauf-Modul	20
Geschlechtsspezifische Unterschiede	20
Finanzfallen erkennen und vermeiden	25
Einfache Regeln als Hilfestellung	26
Anlegerprofil und Beratungsqualität	35
Das Anlegerprofil	35
Die Sondervereinbarung	43
Die Berater- und Beratungsqualität	44
Wie Produktanbieter und Verkäufer agieren	47
Ansprache der Kunden-Psychologie	48
Fachkompetenz durch Erscheinungsbild	51
Vergleichsverankerung: billig oder teuer	54
Vertrauen durch Verhalten	55
Zeitdruck aufbauen	57
Produkte und Dienstleistungen – Finanzfallen in der Praxis	59
Anleihen	60
Handelspartner Bank	60
Struktur schafft Verständnis?	64
Fonds	68
Falsche Risikoeinstufung	68
Garantie-Sparen	73
Gewinne durch Verluste	77
Junges Gemüse	81
Lehren aus dem Betrugsfall AMIS	84
Sparpläne mit fester Laufzeit	87
Spezialitäten für lange Liegezeiten?	91
Kredite	95
Abwicklungskonto unverzinst	95
Abstattungskredit ohne Tilgung	96
Bankmarge oder Kreditmarge?	100
Konditionsverschlechterung durch Euro-Kredit	103
Kontorahmen teuer gesichert	107
Optische Zinsverbilligung	110

112	Sollzinssatz nicht vertragsgemäß
117	Versteckte Schätze
119	Verzugszinsen nicht nachvollziehbar
122	Sparformen
122	Besser als ein Sparbuch
125	Hohe Zinsen im Duett
129	Laufzeitende mit Zinsabsturz
131	Optische Zinserhöhung
133	Stammkunden erhalten mehr
135	Versicherungen
135	Ausspannen ohne Wellness
137	Garantiert nachrangig
140	Lebensversicherung zum Ansparen
145	Problem Prozentrechnung
149	Restschuldversicherung/Ablebensversicherung
153	Weniger Leistung – höhere Kosten
154	Zahlungsweise und Leistung
155	Vermögensverwaltung und -betreuung
155	Depot ohne Betreuer
157	Lehren aus Betrugsfall Moshammer
159	Verluste laufen lassen?
163	Zertifikate
165	Dividenden exklusive
166	Garantien nicht umsonst
171	Performance- oder Kursindex
173	Zertifikate-Express: Wettrennen mit Rückwärtsgang
179	Was tun im Schadensfall?
180	Vorbereitungen für den Schadensfall
181	Ansprechpartner im Schadensfall
181	Verein für Konsumenteninformation
183	Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz
183	Arbeiterkammer
183	Interessensverband für Anleger (IVA)
184	Anwaltskammer
184	Ombudsmänner und Schiedsstellen
184	Prozesskostenfinanzierer
187	Serviceteil
189	Glossar
193	Beratung/Adressen
195	Literatur
197	Stichwortverzeichnis

Produkte und Dienstleistungen – Finanzfallen in der Praxis

Anleihen und Fonds

Kredite und Sparformen

Versicherungen, Vermögensverwaltung und Zertifikat

Kontorahmen teuer gesichert

Bei Kreditkonten, und darunter zählen wir hier auch laufende Konten (Gehaltskonten, Girokonten, Kontokorrentkonten) im Soll, unterscheiden wir drei Arten von Kreditzinssätzen:

- Der Sollzinssatz wird immer auf den negativen Kontosaldo in voller Höhe gerechnet.
- Der Verzugszinssatz (Überziehungzinssatz) bezieht sich hingegen auf die Überziehung einer vereinbarten Kontolinie. Die Bank gestattet Ihnen also eine Kreditinanspruchnahme in Höhe der Kontolinie von zum Beispiel 5.000 Euro. Bei einer darüber hinausgehenden Kreditinanspruchnahme werden zusätzlich zu den vereinbarten Sollzinssätzen auch Verzugszinsen in Höhe von zumeist 5 Prozent gerechnet.
- Zum Teil berechnet die Bank zusätzlich einen dritten Kreditzinssatz: die Bereitstellungsprovision. Diese wird auf den Teil des Kontorahmens gerechnet, der nicht ausgenutzt wird.

Für jeden Kreditnehmer ist es sinnvoll, sich (spätestens) bei häufigeren Überziehungen des Kontos einen Kontorahmen einrichten zu lassen (können doch dadurch die sehr teuren Verzugszinsen eingespart werden).

In einigen uns bekannten Fällen verlangte die kreditgebende Bank zusätzliche Sicherheiten für den eingeräumten Kontorahmen. Und schlug dafür folgende Lösung vor:

- In Zeiten von positiven Kontosaldo wird das Kapital nicht quasi unverzinslich auf dem laufenden Konto gelassen, sondern in Sparformen oder besser noch ein Wertpapierdepot investiert.
- Diese Sparformen oder das Wertpapierdepot werden jetzt als Sicherheit für den Kontorahmen eingesetzt.
- Im Falle eines kurzfristigen Finanzierungsbedarfs steht der Kontorahmen dann zur Verfügung, und die hohen 5 Prozent Verzugszinsen fallen nicht mehr an!

Verzugszinsen in Höhe von 5 Prozent kommen zu den sehr hohen Sollzinsen dazu

Was halten Sie von dieser oft praktizierten Idee? Eine gute Lösungsalternative Ihrer Probleme durch die Bank Ihres Vertrauens? Schauen wir uns diesen Vorschlag einmal näher an:

- Guthabenzinsen laufendes Konto: Die Guthabenverzinsung auf dem laufenden Konto liegt zumeist zwischen 0 und 0,5 Prozent. Das Parken von Geld auf diesen Konten ist wirklich nicht sehr lukrativ.
- Guthabenverzinsung Sparformen: Je nach Sparform und Laufzeit der Geldanlage können Sie hier oft mit 2 bis 3 Prozent Verzinsung rechnen. Immer vor Steuern, aber das versteht sich ja fast von selbst.
- Ertrag Wertpapierdepot: Eine lukrative Anlage in Wertpapieren, z.B. auch den Fonds Ihrer Hausbank, kann einen Ertrag wesentlich oberhalb der Sparzinsen erbringen.

Wie arbeitet diese Finanzfalle?

Und wieder wird unser Dominanz-System angesprochen: Durch eine „schlaue Finanzanlage und Finanzierung“ können wir anderen unsere Pffiffigkeit, unsere Intelligenz und unsere Überlegenheit unter Beweis stellen. Für unser Kapital lassen wir uns nicht mit den mickrigen Zinsen am Gehaltskonto abspesen. Vielmehr nutzen wir den Kapitalmarkt zur Erzielung von satten Gewinnen. Und wenn doch einmal etwas Geld benötigt wird: Dafür gibt es ja den Kontorahmen bei der Bank.

Zeigt das
Beratungskonzept
des Betreuers Ihre
Pffiffigkeit, Intel-
ligenz und Über-
legenheit?

Wie kann man sich vor dieser Finanzfalle schützen?

Sind Sie bereits überzeugt von der Geschäftsidee? Dann haben wir unsere Verkaufsargumente gut ausgewählt und psychologisch richtig auf Sie ausgerichtet. Aber da gibt es doch noch etwas zu beachten:

1. Kontorahmen und Sollzinsen

Ein Kontorahmen beschützt Sie vor Verzugszinsen, nicht jedoch vor den Sollzinsen. Selbst in der Niedrigzinsphase von 2010 lagen die Sollzins-

sätze der österreichischen Kreditinstitute zwischen 8 und 13 Prozent! Diese müssen Sie für jede Kreditinanspruchnahme auf Ihrem laufenden Konto bezahlen. Und da Sie diese als Privatperson nicht steuerlich geltend machen können, sind 13 Prozent vor Steuern auch 13 Prozent nach Steuern.

2. Risiko Wertpapierdepot

Ein Wertpapierdepot bedeutet nicht nur die Chance auf einen höheren Ertrag als 3 Prozent Sparzinsen, sondern auch ein höheres Risiko. Ihr Ertrag kann auch unter 3 Prozent liegen oder auch negativ sein, d.h. es käme zu einem teilweisen Kapitalverlust.

Ein Wertpapierdepot bedeutet auch Kosten: Ankaufsspesen für die Wertpapiere (oft 1 Prozent vom Anlagebetrag) und Depotführungsprovision (zumeist 0,2 Prozent vom Depotwert). Und Ihre Kosten sind in diesem Fall Einnahmen für die Bank. Könnten hier auch Eigeninteressen eine Rolle spielen bei der Beratung?

Und nicht vergessen werden sollte, dass ein Wertpapierdepot bei gleichzeitiger Kontoüberziehung nichts anderes ist als – Spekulieren auf Kredit! Und dies war und ist schon immer eine der Todsünden der Kapitalanlage.

Für die Finanzierungskosten von bis zu 13 Prozent Sollzinsen versuchen Sie, mit Wertpapieren einen höheren Ertrag nach Steuern zu erzielen? Ist dies realistisch, wenn die Modelle der endfälligen Kredite mit Wertpapieren als Tilgungsträger einen jährlichen Ertrag von 4,5 Prozent nicht erzielen konnten?

3. Die beste Geldanlage

Verkaufen Sie das Wertpapierdepot und lösen Sie damit Ihren Kredit mit dieser hohen Sollverzinsung ab. Ohne Risiko haben Sie da einen Ertrag von bis zu 13 Prozent nach Steuern! Sie zahlen keine Sollzinsen, keine Verzugszinsen und auch keine Bereitstellungsprovision. Die Kosten hierfür? Fehlende Sympathie Ihres Bank- „Beraters“ und fehlender Nervenkitzel. Ist es Ihnen das wert?

Ihr Berater wird sauer sein und Sie haben keinen Nervenkitzel mehr – aber Ihre Geldanlage optimiert!



Dipl.-Kfm. Manfred Lappe

Autor zahlreicher im KONSUMENT-Verlag erschienener Bücher zu den Themenbereichen Geldanlage, Pensionsvorsorge und Kredit, in denen in verständlicher Sprache (nicht nur) Basiswissen vermittelt wird.

Achtung, Finanzfalle!

Finanzgeschäfte macht jede(r): Abschluss von Versicherungen, Anlegen von Erspartem in unterschiedlichste Produkte, möglicherweise sogar eine Vermögensverwaltung durch Dritte. Jede Menge Möglichkeiten, in eine von vielen Finanzfallen zu geraten: Geschäfte mit schlechter Performance, mit hohen Kosten, mitunter mit massivem Kapitalverlust. Keine seltenen Ausnahmen mehr, wie die jüngsten Gerichtsverfahren um Immofinanz, Meini, AMIS oder AvW zeigen. Das Buch schärft den Blick für Anleger und gibt Einblick in die Verkaufsmethoden der Finanzbranche. Auch die kleinen Fallstricke, die den einfachen Sparer Rendite kosten, kommen nicht zu kurz.

Verein für Konsumenteninformation, Wien
www.konsument.at

ISBN 978-3-99013-008-7



€ 14,90

P.b.b. Verlagspostamt 1060 Wien, Erscheinungsort Wien. 02Z031019 M